

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 19

**Одеса
2018**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Коркоц Олександр Миколайович – 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.

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.

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.

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 № 5 від 28.05.2018 року)

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

«НОВА ЕКОНОМІКА»: ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ В ІСТОРИЧНОМУ КОНТЕКСТІ «NEW ECONOMY»: DEFINITION OF CONCEPT IN HISTORICAL CONTEXT

УДК 37.015.6

Чекаловська Г.З.

к.е.н., викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено особливості еволюції нової економіки. Розглянуто основні підходи зарубіжних та вітчизняних науковців щодо розкриття поняття «нова економіка» в історичному контексті. Проаналізовано сутність нової економіки, форм її прояву, особливості функціонування та її зв'язок з інформаційно-технологічною революцією і глобалізаційними процесами. Запропоновано авторське визначення даного поняття.

Ключові поняття: нова економіка, економіка знань, інформаційна економіка, неоекономіка, мережева економіка, інтернет-економіка, ноосферна економіка.

В статье исследованы особенности эволюции новой экономики. Рассмотрены основные подходы зарубежных и отечественных ученых по раскрытию понятия «новая экономика» в историческом контексте. Проанализированы сущность новой экономики, формы ее проявления, особенности функционирования и ее связь

с информационно-технологической революцией и глобализационными процессами. Предложено авторское определение данного понятия.

Ключевые понятия: новая экономика, экономика знаний, информационная экономика, неоекономика, сетевая экономика, интернет-экономика, ноосферная экономика.

In the article the features of the evolution of a new economy are explored. The main approaches of foreign and domestic scientists to the discovery of the concept of "new economy" in the historical context are considered. The essence of the new economy, the forms of its manifestation, features of functioning and its connection with the information and technological revolution and globalization processes are analyzed. The author's definition of this concept is proposed.

Key words: new economy, knowledge economy, information economy, neo-economics, network economy, internet economy, noosphere economy.

Постановка проблеми. Одним із основних завдань соціально-економічного розвитку та прискорення інноваційної динаміки України є перехід до економіки, яка базується на продуктивному використанні нових знань. Саме знання виступають фактором постіндустріального розвитку та є невичерпним суспільним благом, яке збільшується у процесі свого використання. Нова економіка має безліч форм прояву, звідси, різноманітність назв: сервісна економіка, когнітивна, віртуальна, мережева тощо. Сучасний етап розвитку економіки характеризується не просто структурними, технологічними та соціальними перетвореннями, а трансформацією всього економічного процесу, формуванням нової парадигми соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців ведуться дискусії з приводу інтерпретації нової економіки, виявлення її сутності та змісту, розробки наукової термінології, комплексної характеристики сучасного етапу соціально-економічного розвитку. Дане поняття стало предметом дослідження у 70-80-х роках минулого століття і це пов'язано з формуванням господарської глобалізації та глобальної конкуренції. Серед дослідників нової економіки зарубіжні вчені Дж. Ходжсон, М. Кастельс, К. Фрімен, Н. Кляйнта ін. Дослідженню сутності поняття «нова економіка» присвячено низку праць провідних і вітчизняних учених, серед яких: В. Білоцеркі-

вець, Л. Яремко, Л. Зомчак, М. Вдовин, А. Чухно, Ю. Бажал, Л. Федулова.

Мета статті. Метою статті є дослідження етапів формування та розвитку нової економіки. Розглянуто трактування поняття як зарубіжними, так і вітчизняними вченими представлено авторське уточнення поняття.

Результати дослідження. Теоретичну базу «нової економіки» заклали випускники Віденського університету, які в подальшому жили і працювали в США, – Й. Шумпетер, Ф. Хайєк і Ф. Махлуп. У 1945 р Ф. Хайєк запропонував розглядати вплив нових знань на економічні та виробничі процеси, а в 1957 р. А. Даунсон, ґрунтуючись на роботах Хайєка, розробив першу класифікацію нових знань. При цьому Ф. Хайєк і Й. Шумпетер враховували значимість використання нових знань в економічних процесах. У той же час вони вважали знання «суб'єктивними» і були переконані у неможливості їх оцінки як вимірюваних величин, і, відповідно, опису процесів виробництва нової інформації [1].

На початку 1970-х років проблематика нового фактора економічного розвитку і особливостей формування економіки знань розглядається у рамках концепції Д. Белла про постіндустріальне суспільство. Вчений зосереджує свою увагу на реальних змінах, пов'язаних з переходом до постіндустріального суспільства, яке: «1) ... зміцнює роль науки і знання як основної інституційної

цінності суспільства; 2) робить процес прийняття рішень більш технічним, залучає вчених чи економістів до політичного процесу; 3) поглиблює існуючі тенденції в напрямі бюрократизації інтелектуальної праці, викликає до життя набір обмежувачів традиційних визначень інтелектуальних інтересів та цінностей; 4) створює і примножує технічну інтелігенцію, піднімає питання відношення технічного інтелекту до гуманітарного побратима» [2, с. 57].

На його думку, постіндустріальне суспільство характеризується не трудовою теорією вартості, а теорією вартості, заснованою на знаннях. Фактором інновації стає систематизація знань. Особливість останніх полягає в тому, що, навіть будучи проданими, вони залишаються також і у свого виробника [2].

Першим намагався провести межу між поняттями «знання» та «інформація» венгерський вчений К. Поланьї, який вважав, що основна відмінність між даними поняттями лежить в характері їх прояву. Здібності підприємства до пізнання в кожний період обмежені [3].

Когнітивна теорія К. Поланьї, хоча за часовим проміжком свого виникнення і відноситься до первісного етапу формування економіки знань і має суттєві відмінності від інших концепцій даного періоду, в цілому ж не виходить за рамки основних концептуальних постулатів концепції інформаційного суспільства.

Наукову популяризацію теорії постіндустріального суспільства розвивав американський дослідник Е. Тоффлер. Історію розвитку і появи нового суспільства вчений представив у вигляді трьох хвиль, кожна з яких змінюється наступною внаслідок дії науково-технічного прогресу

Перша хвиля створила сільськогосподарську цивілізацію, яка охопила Китай, Індію, Грецію, Рим та інші. Незважаючи на те, що всі ці цивілізації мали свій власний шлях розвитку суспільства, їм притаманні спільні риси: основою життя, культури, сімейної організації, політики та економіки була земля; кожна община виробляла лише те, у чому відчувала потребу; економіка цього періоду була децентралізованою, побудованою на розподілі праці.

Триста років тому почався новий етап – друга хвиля розвитку суспільства. Зміну етапів у класич-

ній літературі прийнято називати промисловою революцією. Її результатом стала поява «індустріальної цивілізації».

Третя хвиля, на думку Е. Тоффлера, відбулася в 60-ті рр. ХХ ст. Він назвав її «суперіндустріальне суспільство». «Аналогічно, як наприкінці ХVIII – початку ХІХ ст. сформувалася постаграрна економіка, так на сучасному етапі формується постіндустріальна економіка» [4, с. 397].

Значення факторів технологічного прогресу, інформації та глобалізації, що визначають формування нового суспільства, призвели до становлення теорії інформаційної економіки. У 1970-1980 рр. значний внесок у розвиток даної концепції внесли вчені Ф. Махлуп, П. Друкер, М. Порат, Т. Стоуньєр, Р. Катц і японські економісти Г. Умесао, Й. Масуда, Т. Сакаїї.

Дослідники інформаційної економіки заклали фундаментальну теоретичну базу, проте в основному їх увага була прикута до виробничих процесів. Засновником економіки знань як дисципліни вважається Ф. Махлуп, автор книги «Виробництво та розповсюдження знань в США» (1962 р.), який ввів у науковий обіг термін «економіка, заснована на знаннях» (knowledge-based economy) [5].

Ф. Махлуп обґрунтував актуальність дослідження проблем продукування і поширення знань, вказавши на одинадцять чинників цієї актуалізації, зокрема на: зростання виробництва знань; збільшення бюджетних асигнувань на виробництво і поширення знань; залежність значної частини цих асигнувань від державного фінансування; вдосконалення політики щодо розподілу суспільних фондів; корисність знань для суспільства і людини та ін. [5, с. 37-38].

Німецький вчений П. Ф. Друкер розглядав вплив інформаційних технологій на процеси управління і розвиток корпорацій. В інтерпретації П. Друкера періодизація розвитку суспільства з позицій формування економіки знань проходить три етапи (табл. 1).

Для першого етапу характерне використання знань для виробництва знарядь праці, технології та організації промислового процесу. Другий етап пов'язаний з використанням знань в процесах трудової діяльності, а на третьому етапі знання набуває ролі основного фактора виробництва,

Таблиця 1

Періодизація етапів розвитку суспільства в концепції П. Друкера

Фактор	Етап розвитку		
	1700-1900 рр.	1900-1945 рр.	1945 р. – теперішній час
Тип революції	Промислова	Продуктивності праці	В управлінні
Об'єкт інвестицій	Засоби виробництва	Виробничі відносини	Інформаційні технології
Основні ресурси	Техніка і природні ресурси	Людина і капітал	Знання і віртуальний капітал
Тип розвитку	Екстенсивний	Інтенсивний	Інтенсивний

Джерело: систематизовано на основі [6]

за допомогою знань виробляється якісно новий продукт – знання.

П. Друкер, який вважав, що «інформатизація управлінських процесів пов'язана зі швидким заміщенням праці знаннями» [6, с. 236], ще в 1959 р. передбачав подальше поглиблення цієї тенденції, ввівши термін «knowledge worker» – фахівець по роботі зі знанням, або когнітивний працівник [6].

Інноваційний підхід до класифікації інформаційних галузей зробив М. Порат, визначивши інформацію в якості головного чинника виробництва. Й. Масуда висунув ідею, що рушійними силами нового типу суспільства є виробництво і споживання не матеріальних благ, а товарів з високою інформаційною цінністю.

Розглянемо феномен інформаційної економіки. На думку Н. Єлєцького, в інформаційній економіці (або як він її називає – Глобальний інформаційний спосіб виробництва) «інформація перетворюється на основний виробничий ресурс і основну форму багатства». Всі різновиди існуючих у суспільстві благ – гроші, будь-які товари і послуги, традиційні засоби виробництва, час і праця інших людей – є об'єктом привласнення власника інформації, що перетворюється в основного суб'єкта соціальної влади, в тому числі й економічної» [7].

С. Дятлов зробив спробу визначити предмет теорії інформаційної економіки. Вихідним принципом класифікації історичної зрілості людського суспільства запропоновано вважати інформаційний критерій, відповідно до якого рівень зрілості людського суспільства обумовлений «рівнем організації в ньому наукового знання й інформації (методів пізнання, засобів виробництва, накопичення, аналізу, відбору та використання інформації)» [8].

На думку А. М. Туфетулова, «інформаційна економіка» – економіка інформаційного суспільства – є широкою сукупністю галузей, що виробляють і поширюють товари та послуги з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [9].

Отже, інформаційна економіка – це система відносин між економічними суб'єктами, яка має ряд ключових особливостей, що відрізняють її від інших типів економіки (табл. 2). Завдяки новим технологіям виробництво стає більш ефективним та продуктивним. В результаті при менших витра-

тах випускається більше продукції, що дозволяє вивільнити частину ресурсів, насамперед трудових, і знайти їм більш вигідне застосування. Звідси, скорочення матеріального виробництва сприяє переливу ресурсів у сферу послуг, яка розширюється заради підвищення продуктивності праці в сфері виробництва.

Рушійною силою формування інформаційної економіки стає виробництво та споживання інформаційного продукту, який втілює в собі сучасні інформаційно-ринкові відносини.

Інформаційні системи породжують нову якість благ та інформації, які не зникають, але старіють. Швидке поширення інформації призводить до програмування попиту, зміни переваг і смаків, збільшують попит на агентів, які володіють унікальною інформацією і вміють нею нестандартно розпоряджатися. У сучасній економічній літературі інформаційна економіка трактується як економіка, заснована на знаннях, в якій велика частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання та розповсюдження інформації та знань [10].

Можна виділити два основних теоретико-методологічних підходи до дослідження інформаційної економіки: технократичний підхід, при якому інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) вважаються засобом підвищення продуктивності праці та їх використання обмежується, в основному, сферами виробництва і управління; гуманітарний підхід, при якому інформаційні технології розглядаються як важлива частина людського життя, що мають значення не тільки для виробництва і управління, а й для розвитку споживчої, соціальної та культурної сфер. Однак, не технологія зумовлює розвиток суспільства, а здатність держави управляти технологіями на благо економічного розвитку і соціального прогресу. У новому суспільстві інформаційні технології служать для поширення людської думки, яка стає безпосередньою продуктивною силою.

На думку вчених В. Л. Макарова, Г. Б. Клейнера три групи процесів визначають інтенсивні зміни у світовій економіці XXI століття [11]: 1) Глобалізація – свобода і розширення міждержавних потоків матеріальних і фінансових ресурсів, людей, інститутів, розширення ринків, загострення конкуренції

Таблиця 2

Співвідношення економіки знань та інформаційної економіки

Показник	Основний фактор виробництва	Основна форма багатства	Носій	Спосіб передачі
Економіка знань	Знання	Знання (особисте благо)	Визначений суб'єкт	Особистий контакт
Інформаційна економіка	Інформація	Інформація (суспільне благо)	Паперовий, електронний (у т.ч. матеріальний CD, DVD) та ін.	Передача носія інформації

Джерело: систематизовано на основі [9]

між товаровиробниками. 2) Структурна трансформація в постсоціалістичних країнах (розрив мережових зв'язків між підприємствами). 3) Когнітивізація – усвідомлення важливості знань як основного ресурсу стійкого економічного зростання. Сучасна економіка – це економіка знань. Чим більше розвинуто суспільство в технологічній ефективності, тим більше значення інститутів в розподілі знань [11]. В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер пропонують концепцію когнітивної еволюції економіки (табл. 3).

На стадії формування постіндустріальної економіки головним інструментом отримання знань є пізнання (процес особистісного та інституційного сприйняття і засвоєння інформації). За Г. Клейнером [11], креативне пізнання зі сфери мистецтв поширюється на виробничу і споживчу сфери. Інформаційно-когнітивне моделювання із допоміжного засобу пізнання перетворюється в його результат.

В описі характерних рис нової економіки в науковій літературі досі не існує єдиного підходу. Найбільш загальні характерні риси економіки знань виділені такими авторами, як К. Келлі, М. Кастельс. Зокрема, К. Келлі підкреслював, що до них необхідно віднести: глобальний характер змін, що відбуваються; оперування невідчутними благами (ідеями, інформацією та взаємовідносинами); тісний взаємозв'язок і взаємодія окремих сегментів нової економіки. Автор вважав, що зазначені риси економіки як системи сприяють створенню мережевої моделі взаємовідносин на ринку між учасниками відтворювального процесу [12]. «В економіці, заснованій на знаннях, нововведення веде до взаємодії виробників і споживачів ... ця інтерактивна модель замінила традиційну лінійну модель» [13].

М. Кастельс виділяє п'ять відмінних рис нової економіки:

- продуктивність все більшою мірою залежить від використання досягнень науки і техніки, а також від якості інформації та менеджменту;
- в розвинених капіталістичних країнах відбувається зміщення уваги виробників і споживачів від матеріального виробництва у бік інформаційної діяльності;
- глибоку трансформацію принципів організації виробничого процесу (від стандартизованого масового виробництва у бік гнучкого виробництва

і від вертикально інтегрованої організації в сторону горизонтальних мережових взаємин між підприємствами);

– глобальний характер економіки, при якому капітал, виробництво, менеджмент, ринки, праця, інформація та технології організовані незалежно від національних кордонів;

– революційний характер технологічних змін, в основі яких – інформаційні технології, що перетворюють матеріальну основу сучасного світу [14].

М. Кастельс пропонує розглянути чотири основні хвилі інноваційних змін, або, як їх іноді називають, чотири технологічні революції. Перша хвиля датується періодом з 80-х рр. XVIII ст. по 40-ві рр. XIX ст., і її появу пов'язують з використанням енергії пару. Друга хвиля датується періодом з 40-х рр. XIX ст. по 90-і рр. XIX ст. – це епоха залізниць. Третя хвиля охоплює період з 90-х рр. XIX ст. по 50-і рр. XX ст., і пов'язана вона з електроенергією і розвитком автомобільної промисловості. Четверта хвиля, характерна для теперішнього часу, пов'язана з поширенням інформаційних технологій.

Появу нової економіки, з хронологічної точки зору, зазвичай визначають поч. 1990-х рр. Часто її історію відраховують з 1993 р., коли до Інтернет-ресурсів звертаються бізнес і засоби масової інформації. Іноді появу нової економіки прямо пов'язується з фактом першої тестової покупки через Інтернет-магазин весною 1995 р. або з іншим фактом, що мав місце у серпні 1995 р., коли американська компанія Netscape (зараз вона входить в компанію America Online) почала продаж своїх акцій, які коштували при своїй появі на ринку всього 28 доларів за одну акцію, але вже до кінця першого дня торгівлі ціна зросла вдвічі.

В середині 1990-х років з'явився термін неоекономіка. Узагальнююче бачення цього феномена викладено в роботі канадського вченого Д. Тапскотта, що визначив шість взаємопов'язаних ознак неоекономіки [15], розуміння яких служить основою для ефективного перетворення сучасного бізнесу.

На відміну від логіки традиційного способу ведення бізнесу основними вимогами в сучасних умовах стають гнучкість і адаптованість суб'єктів ринку до постійно еволюціонуючих потреб споживачів. Неоекономіка передбачає розвиток

Таблиця 3

Етапи когнітивної еволюції

Період	Когнітивний зміст	Умове найменування
Античність	Порівняння	Епоха співмірності
Середні віки	Дізнання/ визнання	Епоха дізнання
Новий час	Впізнання	Відповідність
Постіндустріальне суспільство, економіка знань	Інформаційна стадія	Інформатизація
	Когнітивна стадія	Когнітивізація та індивідуалізація

Джерело: сформовано на основі [11]

горизонтальних зв'язків суб'єктів економічних відносин для обміну інформацією, узгодження прийнятих рішень, надаючи таким суб'єктам більше рівноправності, ніж вертикальні ієрархічні структури.

Провідним ресурсом сучасної економіки стає інформаційний ресурс, здатний не тільки забезпечувати двосторонні зв'язки між учасниками ділових відносин, а й формувати цілий ланцюжок. Саме інформаційні мережі, інформаційна інфраструктура стають основою формування сучасної індустріальної мережі. Організація виробництва за мережевим принципом надає компаніям можливість зосереджуватися на своїх ключових компетенціях, що в майбутньому забезпечить їм конкурентну перевагу.

Якщо в традиційній економіці «золотим правилом» бізнесу є поєднання трьох «П»: «потрібна дія», «потрібний час», «потрібне місце», то в умовах неоекономіки значимість часу і місця значно знижується. Час, необхідний для здійснення комунікацій, організації угод, отримання необхідної інформації, скорочується за рахунок сучасних телекомунікаційних технологій. Фактор місця також стає доступнішим завдяки технологіям. Учаснику ринкових відносин немає необхідності фізично бути присутнім для реалізації своїх задумів і виконання своїх функцій в тому чи іншому місці. Віртуальна реальність чи сучасні засоби зв'язку в багатьох випадках є цілком достатнім замінником такої присутності. Таким чином, на перше місце виходить фактор «потрібної дії», що сприяє досягненню передбачуваних або цілком певних результатів [15].

Ідею мережевої економіки розвиває вчений І. Стрілець, який вважає, що ця форма інноваційної економіки, пов'язана з виробництвом і розподілом мережевих благ, економією на масштабі і зовнішніх ефектах [16].

Мережа як система децентралізованого управління набуває важливого значення. Мережі, а не фірми, стали реальними виробничими одиницями. Накладення нової інформаційно-мережевої структури на традиційні історично сформовані мережі ділового партнерства створюють потужний імпульс розвитку бізнесу.

Інновації економічного життя суспільства створюють базу для розвитку концепції нової економічної системи майбутнього – ноосферної економіки, в основі якої лежить ідея нерозривного зв'язку людини з природою і космосом.

Сьогодні концепцію ноосферної економіки розвивають такі вчені, як Г. Журавльова, В. Бобков, В. Відяпін, А. Неверов. Дослідники відзначають, що в ноосфері найбільшою і провідною геологічною та економічною силою стає людина. Саме вона, володіючи творчим потенціалом, схильністю до інновацій і нововведень, з допомогою думки

може кардинально перебудувати своє життя, змінити умови життєдіяльності.

Сутнісною рисою нової економіки є зміни на рівні руху економічної матерії, що формує новий технологічний уклад, заснований на:

- 1) нано-, біотехнологіях, які змінюють речовини на мікроматеріальному рівні, породжуючи принципово новий тип трансформації ресурсів у блага;
- 2) інформаційних технологіях, які радикально змінюють просторово-часові характеристики економічних процесів;
- 3) усе зростаючій ролі особистого чинника (людини) як носія знань.

Серед найбільш суттєвих рис «нової економіки» в сучасних умовах глобалізації та трансформації економік є:

1. Монополізація ринку інформаційних технологій, що породжують принципово нові особливості макроекономічного характеру. Інформація та галузі, що виробляють інформаційні продукти, отримують великі можливості для експлуатації ефекту масштабу виробництва. Особливість інформаційних продуктів полягає в тому, що їх зростаюча дохідність проявляється більш інтенсивно у зв'язку із структурою витрат на їх виробництво, при цьому виникають сільові зовнішні ефекти: корисність зростає в міру зростання числа учасників. У ситуації мережевих благ криві попиту та пропозиції ніби міняються місцями: крива пропозиції має негативний нахил, оскільки граничні витрати прямують до нуля на значних інтервалах, а крива попиту має позитивний нахил, оскільки гранична корисність збільшується у міру зростання кількості учасників споживання блага. Якщо цей процес буде динамічно розвиватися, криві будуть прагнути до перетину при більш низьких цінах, що відображає рис. 1.

Таким чином, якщо благо збільшує свою цінність у міру зростання його кількості і при цьому ціна блага падає у міру зростання його цінності

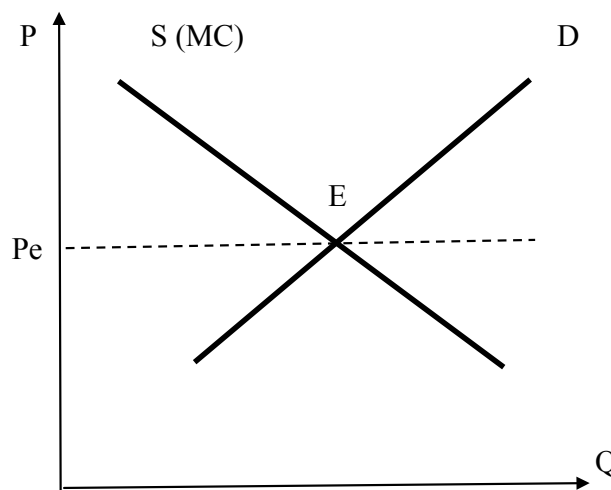


Рис. 1. Рівновага на ринку мережевого блага

для споживачів, ми приходимо до наступного висновку: найбільшою цінністю в умовах «нової економіки» володіє таке благо, яке надається безкоштовно. Мова йде не про всі блага, а тільки про мережеві блага, оскільки саме вони складають основу «нової економіки». «Нова економіка» дає масу прикладів, які свідчать про усвідомлення цієї логіки великими компаніями: наприклад, багато з них безкоштовно надають свої браузері (Microsoft, Netscape).

Особливістю даної моделі ринку можна вважати появу інформаційної конкуренції – боротьби за лідерство на ринку інформації й інформаційних ресурсів, та появу двох її складових – конкуренції виробників і конкуренції покупців.

2. У новій економіці монополієні тенденції проявляються інакше, ніж при традиційній ринковій економіці, в якій монополія завищує ціну і занижує обсяги випуску порівняно з конкурентним рівнем. Американський економіст К. Шапіро вказує на те, що комбінація ефекту масштабу з боку пропозиції і з боку попиту посилює монополієні тенденції на ринку [17]. На ринку інформаційних товарів ситуація така: монополія збільшує обсяг виробництва і знижує ціни.

3. Двоїстість моделі ринку в умовах «нової економіки», широке розповсюдження інформаційних технологій полягає у тому, що з однієї сторони ринок неминуче монополізується, а з другої сторони монополія все в більшій мірі набуває рис досконалого конкурента.

Американський економіст П. Ромер, навпаки, підкреслює, що монополії в умовах інформаційних технологій відіграють негативну роль, бо їм стає вигідно перешкоджати інноваційному процесу, щоб зберегти своє монополієне становище [18]. Не допускати створення саме таких монополій шляхом усунення зайвої закритості інформації, передачі права власності на ряд інформаційних об'єктів державі та здійснення аналогічних заходів – суть антимонопольного регулювання в умовах «нової економіки».

4. В умовах розповсюдження інформаційних технологій відбувається зниження вхідних бар'єрів в галузь, споживачі отримують можливість порівнювати ціни, Інтернет-торгівля дозволяє скорочувати транзакційні витрати; посилюється конкуренція, монополіям стає невигідно підвищувати ціни та стримувати обсяги випуску.

5. Життєвий цикл нового продукту скорочується, так як інформація про нього швидко розповсюджується, також з'являються його замітники більш насичені новими рисами і якісними параметрами, ніж цього вимагає їх функціональне призначення. В індустріальному традиційному суспільстві реклама відігравала роль важеля, що просуває товари на ринку, в інформаційному суспільстві роль реклами полягає в тому, щоб стимулювати

споживання якогось конкретного товару. Крива граничної корисності під впливом реклами в інформаційному суспільстві зміщується вгору, а це в перспективі дає величезні можливості для економічного зростання навіть за відсутності істотних господарських змін.

6. Зміна природи власності, яка перестає бути необхідною умовою вільного ринку. Змінюється сама фірма, що діє на ринку. На думку Дж. Ходжсона, «прогрес знань» розмиває «цілісність власності і підриває умови функціонування вільного ринку» [19]. Він звертає увагу на парадокс, який полягає в тому, що саме ті економісти ХХ ст., які приділяли особливу увагу питанням накопичення знань, були в той же час прихильниками вільного ринку. Поява і розвиток відкритого програмного забезпечення по-новому ставить проблеми створення та захисту інтелектуальної власності, яка може втратити свою цінність, і цей процес вже відбувається в програмному бізнесі.

Велика частина інтелектуальної власності на ринку відкритого програмного забезпечення поширюється і використовується безкоштовно. З часом число постачальників такої продукції зростає і, отже, збільшується частка фірм, що займаються обробкою цих програм і наданням різного роду допоміжних продуктів і послуг, тобто відбувається диференціація фірм на даному сегменті ринку і посилення їх спеціалізації. Слід прогнозувати зростання конкуренції між фірмами, які застосовують закрите програмне забезпечення, і фірмами, які розробляють і використовують відкрите програмне забезпечення, що може призвести до зростання інноваційної діяльності в цій галузі.

7. У міжнародному аспекті інформаційні технології створюють значно більші можливості для взаємодії між віддаленими один від одного економічними суб'єктами. Така модель була запропонована німецьким економістом Бекерманом для аналізу європейської торгівлі. Мова йде про досконало нові можливості, що значно спрощують комунікації між територіями, утворюються інтелектуальні та інноваційні кластери, що формуються в окремих регіонах і концентрують інтелектуальні та інноваційні галузі, постійно розвиваючи зв'язки з іншими виробниками і клієнтами. Нові комунікаційні можливості суттєво впливають на виробництво і обмін та модифікують світовий економічний простір – утворення інтелектуально-інноваційних кластерів. В умовах формування «нової економіки» в міжнародному масштабі необхідно пам'ятати, що конкурентоспроможність національної економіки тепер безпосередньо пов'язана з інформаційними технологіями, а інвестиції в електронну інфраструктуру і сферу освіти є важливими її складовими. Формуються інші пріоритети розвитку, інші критерії ефективності, інші можливості економічного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження.

Викладене дозволяє дійти висновку, що «нова економіка» є економічною системою нового типу, яка формується на основі існуючої моделі розвинутої ринкової системи господарювання. Спираючись на методологію інституціонального напрямку сучасної економічної теорії, вважаємо нову економіку характеристикою постіндустріального типу господарювання. Мета розвитку нової економіки – вивчити нові закономірності та фактори, засновані на знанні про людину і світ, й змусити їх працювати на благо суспільства. «Нова економіка» породжує нові форми зайнятості, оскільки набуває поширення концепція «віддаленої роботи», а класична «офісна» схема організації праці вичерпує свій потенціал.

Бурхливий розвиток світової цивілізації зумовлює необхідність активного нагромадження нових знань, які розв'язують не тільки накопичені проблеми, а й породжують коло нових, які ще належить вирішити прийдешнім поколінням. Припинення або навіть уповільнення науково-технічних розробок може призвести до деградації суспільства, послаблення його інтелектуального потенціалу, що матиме катастрофічні наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Миндели Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 3. – С. 115-138.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Белл Д. – Москва : Academia, 2004. – 788 с.
3. New Economy // Dictionary Definition of The New Economy [Electronic resource] – Assecc mode: http://economics.about.com/cs/economic_sglossary/g/new_economy.htm.
4. Тоффлер Э. Третья волна / пер. с англ. К. Ю. Бурмистрова и др. – М.: АСТ, 2010. – 520 с.
5. Махлуп Ф. Производства и распространение знаний в США / Ф. Махлуп – Москва: Наука, 1966. – 462 с.
6. Drucker P. F. The Educational revolution // Etzioni-Halevy E. Etzioni л. (Eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. –N.Y., 2013. 236 p.
7. Елецкий Н. Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории / Н. Елецкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С. 22-29.
8. Дятлов С. А. Информационный императив и глобальный кризис рыночной цивилизации / С. А. Дятлов // Экономическая теория на пороге XXI века / под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. – Москва, 2010. – 244 с.
9. Туфетулов А. М. Информационная экономика и информационное общество [Электронный ресурс] / А. М. Туфетулов. – Режим доступа: <http://www.ieml.ru/economproblem/2007/3/t6.html>.

10. Кляйн Н. NO LOGO. Пер. с англ. / Н. Кляйн – Москва, 2012. – 624 с.

11. Макаров В. Л. Микроэкономика знаний / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер – Москва : Экономика, 2007. –163 с.

12. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. / K. Kelly – N.Y., 1998. – 179 p.

13. The knowledge-based economy // General Distribution OCDE /GD (96) 102. – Paris. – P. 7.

14. Castells M. Th Einformatio neconom yan dth ene winternationa ldivisio no f labo / M. Castells, 1993. – P. 15-19.

15. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество. пер. с англ. и оформление / Д. Тапскотт – К.: INT-press. Изд-во М.: «Рефл-бук», 2013.

16. Стрелец И. А. Инновационная экономика / И. А. Стрелец. – М.: МГОУ, 2012. – С. 205.

17. Shapiro С., Varian Н. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. / С. Shapiro, Н. Varian Boston, Mass: Harvard Business School Press, 1999. – 352 p.

18. Romer P. M. Endogenous technological change / P. M. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. – P. 345-399.

19. Ходжсон Дж. Соціально-економічні наслідки прогресу знань і наростання складнощів / Дж. Ходжсон // Питання економіки. – 2011. – № 8. – С. 37-45.

REFERENCES:

1. Myndely L. E. (2007) Kontseptualnye aspekty formirovaniya ekonomyky znanyi [Conceptual aspects of the formation of the knowledge economy]. Problemy prohozyrovaniya, vol. 3, pp. 115-138.
2. Bell D. (2004) Hriadushchee postyndustrialnoe obshchestvo. Opyt sotsyalnoho prohozyrovaniya [The future postindustrial society. Experience of social forecasting]. Moscow: Academia (in Russian).
3. New Economy // Dictionary Definition of The New Economy [Electronic resource] – Assecc mode: http://economics.about.com/cs/economic_sglossary/g/new_economy.htm.
4. Toffler Э. (2010). Tretia volna [The Third Wave] / Moscow: AST(in Russian).
5. Makh lup F. (1966). Proyzvodstva y rasprostraneniye znanyi v SShA [Production and dissemination of knowledge in the United States] F. Makh lup Moscow: Nauka (in Russian).
6. Drucker P. F. The Educational revolution // Etzioni-Halevy E. Etzioni л. (Eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. –N.Y., 2013. 236 p.
7. Eletskeyi N. (2008). Perekhod k hlobalno-ynformatsyonnomu sposobu proyzvodstva y modyfykatsiya obshchei ekonomycheskoi teoryy [Transition to the global information method of production and modification of general economic theory.]. Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnye otnosheniya, vol. 2, pp. 22-29.
8. Diatlov S. A.(2010). Ynformatsyonnyi ymperatyv y hlobalnyi kryzys rynochnoi tsyvylyzatsyy [Information imperative and global crisis of market civilization]. Ekonomycheskaia teoryia na porohe XXI veka [Economic theory on the threshold of the XXI century]. Moscow (in Russian).

9. Tufetulov A. M. (2007) Ynformatsyonnaia ekonomyka y ynformatsyonnoe obshchestvo [Information Economy and Information Society/10.NO LOGO. People are against brands]. Available at: <http://www.ieml.ru/economproblem/2007/3/t6.html>. (accessed 24 December 2017)
10. Kliain N. (2012). NO LOGO. Moscow (in Russian).
11. Makarov V. L., H. B. Kleiner (2007) Mykroekonomyka znanyi [Microeconomics of knowledge] Moscow: Ekonomyka (in Russian).
12. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. / K. Kelly – N.Y., 1998. – 179 p.
13. The knowledge-based economy // General Distribution OCDE /GD (96) 102. – Paris. – P. 7.
14. Castells M. Th Einformatio neconom yan dth ene winternationa ldivisio no f labo / M. Castells, 1993. – P. 15-19.
15. Tapskott D. (2013) Elektronno-tsyfrovoe obshchestvo. [Electronic and digital society. trans. from English and registration]. Moscow: «Refl-buk» (in Russian).
16. Strelets Y. A. (2012). Ynnovatsyonnaia ekonomyka [Innovative economy] Moscow: MHOU (in Russian).
17. Shapiro C., Varian H. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy / C. Shapiro, H. Varian Boston, Mass: Harvard Business School Press, 1999. – 352 p.
18. Romer P. M. Endogenous technological change / P. M. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. – P. 345-399.
19. Khodzhsion Dzh. (2011) Sotsialno-ekonomichni naslidky prohresu znan i narostannia skladnoshchiv [Social and economic consequences of the progress of knowledge and growth of difficulties]. Pytannia ekonomiky, vol. 8, pp. 37-45.

Chekalovska H.Z.

PhD, Professor of Department of Fundamental and Specialized Disciplines of Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business of Ternopil National Economic University

«NEW ECONOMY»: DEFINITION OF CONCEPT IN HISTORICAL CONTEXT

At the present stage, the world economy has undergone radical changes that allow us to talk about the formation of a new era, the so-called «new economy», where knowledge is a factor in post-industrial development and is an inexhaustible public good, which increases in the process of its use. Among the scholars there are discussions about the interpretation of the new economy, the identification of its essence and content, the development of scientific terminology, the complex characteristics of the modern stage of social and economic development.

The purpose of this work is to reveal the fundamental theoretical and methodological principles of the formation and development of a new economy.

It has been established that the new economy is an economic system that expands human development opportunities and promotes welfare through active use of information, knowledge and innovative technologies. The new economy has many forms of manifestation, hence the variety of names: service economy, cognitive, virtual, network, etc.

In the process of presentation of the material, the scientific concepts concerning the explanation of nature, causes, factors, mechanisms of the formation of new economy, developed by various economic schools have been analyzed. The main theoretical and methodological approaches to research of post-industrial economy, economy of knowledge, informational economy, neo-economy, network economy, noosphere economy are highlighted.

Analysis of the definition of the essence of the «new economy» and its comprehension allowed to outline its most important features in the current conditions of globalization and transformation of economies: the monopolization of the information technology market, generating fundamentally new features of a macro-economic nature; in the new economy, monopoly tendencies are manifested differently than in the traditional market economy; the duality of the market model in the «new economy»; in the conditions of dissemination of information technologies there is a reduction of entrance barriers in the industry; the life cycle of a new product is reduced; change in the nature of property, which ceases to be a necessary condition for a free market; change in the nature and structure of labor; the global scale of the new economy.

It is proved that the «new economy» is a new type of economic system, which is formed on the basis of an existing model of a developed market economy system. Based on the methodology of the institutional direction of modern economic theory, we consider the new economy as a characteristic of the postindustrial type of management. The current stage of economic development is characterized not only by structural, technological and social transformations, but by the transformation of the whole economic process, the formation of a new paradigm of social and economic development. Since in the «new economy» not all information is the most important, but conscious and learned by a person who has turned into its knowledge (not existing beyond its consciousness), then the basis of the «new economy» is correctly considered knowledge, intelligence. They are the main resource for the development of a new society.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПОЛІПШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ ЯК ОДИН ЗІ ШЛЯХІВ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ IMPROVEMENT OF THE ECOLOGICAL SITUATION IN UKRAINE AS ONE OF THE WAYS TO INTEGRATE INTO THE EUROPEAN UNION

У статті розглянуто питання впливу екологічного складника на інтеграційні процеси в Україні. Досліджено досвід країн Європейського Союзу щодо застосування міжнародних екологічних стандартів. Запропоновано методичні рекомендації для поліпшення екологічної ситуації в Україні для подальшої інтеграції в європейський простір.

Ключові слова: екологія, екологічна безпека, утилізація відходів, забруднення середовища, Європейський Союз, інтеграція, Всесвітня організація охорони здоров'я, безпечне поводження з відходами.

В статье рассмотрены вопросы влияния экологической составляющей на интеграционные процессы в Украине. Исследован опыт стран Европейского Союза относительно применения международных экологических стандартов. Предложены методические рекомендации по улучше-

нию экологической ситуации в Украине для дальнейшей интеграции в европейское пространство.

Ключевые слова: экология, экологическая безопасность, утилизация отходов, загрязнение среды, Европейский Союз, интеграция, Всемирная организация здравоохранения, безопасное обращение с отходами.

The article discusses the impact of the environmental component on the integration processes in Ukraine. The experience of the countries of the European Union concerning the application of international environmental standards has been studied. Methodical recommendations on improving the ecological situation in Ukraine for further integration into the European space are proposed.
Key words: ecology, environmental safety, waste management, pollution, European Union, integration, World Health Organization, safe waste management.

УДК 33.012.8-045.45:502. 1 (447)

Алексеева Т.І.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Одним із важливих шляхів інтеграції України в Європейський Союз (далі – ЄС) є підвищення рівня екологічної безпеки. Еволюція людського суспільства протягом певного часу відбувалася в тісній взаємодії з природою. В останнє століття ця взаємодія характеризується значним антропогенним впливом на довкілля, що спричиняє суттєве техногенне забруднення, наслідки якого призводять до катастроф та природних катаклізмів.

Натепер екологічна ситуація в Україні характеризується як кризова. Одним із чинників, що зумовлює таке становище, є нагромадження великої кількості твердих побутових відходів (далі – ТПВ), поводження з якими перетворилося на складну еколого-економічну проблему. Тому проблема утилізації відходів в Україні потребує особливої уваги і термінового вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних і методичних засад щодо негативного антропогенного впливу на довкілля здійснено у роботах Р. Навроцького, О. Балацького, К. Уткіна, В. Пересадько, А. Некоса, Н. Поповича, О. Веклич, В. Голяна, Л. Грановської, Є. Мішеніна, Л. Мельника, К. Папенова, І. Потравного, М. Хвесика, Є. Хлобистова, Г. Черевка [1; 2].

Так, у роботі Р. Навроцького розглядається досвід країн Європейського Союзу у сфері без-

печного поводження з твердими побутовими відходами [1].

Дослідження К. Уткіна, В. Пересадько, А. Некос, Н. Попович присвячені стану та поводженню з відходами в межах розроблення стратегії розвитку Харківської області до 2020 року [2].

Розглянуті вченими екологічні проблеми потребують подальшого всебічного вивчення та комплексного підходу до їх вирішення. Проте основна увага дослідників акцентується на проблемах забруднення довкілля промисловими об'єктами, тому лишається не розглянутою проблема недосконалості поводження з відходами щодо об'єктів непромислової сфери.

Недостатньо розроблено питання щодо збільшення рівня забрудненості навколишнього середовища серед регіонів України. Лишається невирішеним питання щодо визначення стратегії поводження з твердими відходами – однієї з найбільш важливих перешкод на шляху до інтеграції України в Європейський Союз.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка впливу нераціонального поводження з відходами на екологічний стан в Україні, а також визначення напряму щодо покращення системи поводження з ТПВ відповідно до європейських стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічна ситуація в Україні загострюється з

кожним роком, що є новим серйозним викликом для безпеки життя населення країни. Нещодавно був оприлюднений звіт Всесвітньої організації охорони здоров'я (далі – ВООЗ), згідно з яким забруднене навколишнє середовище є однією з найголовніших причин високої смертності у світі. Так, за даними організації майже чверть населення планети помирає саме через погані екологічні умови. Екологічні ризики зумовлюють виникнення понад 100 найнебезпечніших хвороб, щороку саме вони забирають життя 12,6 млн. людей, що складає 23% усіх смертей, які трапляються у світі [3].

За даними Всеукраїнського перепису населення 2013 року до основних причин смертності серед українців останніми роками належать хвороби системи кровообігу (понад 440 тис. осіб) та новоутворення (більше 92 тис. осіб). Від цих захворювань кількість населення України у 2013–2017 роках скоротилася на 3,7% [3].

Натепер прогнози щодо питання погіршення екологічної ситуації в Україні є невтішними. За даними останніх досліджень можна стверджувати, що жителі областей, які знаходяться на українському кристалічному щиті (Кіровоградська та Дніпропетровська області), а також поблизу атомних електростанцій (далі – АЕС) отримують підвищену дозу радонового опромінення.

Так, на Рівненській АЕС не передбачено проектом ставок-охолоджувач, через що станція змушена використовувати води річки Стир, у якій час від часу екологи фіксують радіоактивний тритій.

Загальна оцінка рівня екологічної безпеки є досить складною, оскільки містить багато аспектів, котрі важко виразити єдиним показником. Дослідники застосовують систему показників, яка характеризує певну кількість аспектів (компонентів навколишнього середовища), що формують остаточний показник.[

Для аналізу екологічної ситуації в Україні було розглянуто такі показники, які стали основною для складання рейтингу областей України:

- викиди в атмосферу забруднюючих речовин;
- скидання стічних, шахтно-кар'єрних і колекторно-дренажних вод;
- питна вода, яка за якістю не відповідає екологічному стандарту;
- створення особливо небезпечних відходів I–III класів (неонові лампи, батарейки, кислоти і т. д.);
- концентрація нітратів у ґрунті;
- середньорічна доза радонового опромінення, яка впливає на живі організми.

Проведений аналіз показників дозволив здійснити ранжування областей України відповідно до рівня екологічного забруднення (рис. 1).

У результаті дослідження автором було проведено ранжування областей України і виділено чотири регіони (Волинська, Закарпатська, Тернопільська та Чернівецька області (1–4 місце відповідно)), які мають задовільний екологічний стан. Це пов'язано з тим, що ці області є рекреаційними зонами і на їхній території відсутні підприємства, що несуть екологічну загрозу для населення.



Рис. 1. Ранжування областей України відповідно до рівня екологічного забруднення

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Під час аналізу також було виділено три області з поганою екологією, а саме: Дніпропетровську, Донецьку та Запорізьку (22–24 місце згідно з рейтингом забруднення), у яких розміщені підприємства гірничодобувної та металургійної промисловості, що значно забруднюють ґрунт, воду та повітря.

У Дніпропетровській області (останнє місце в рейтингу (24)) виявлено радіаційне забруднення. Промислові підприємства гірничо-металургійного, паливно-енергетичного, хімічного комплексів і транспорт є основними джерелами забруднення атмосферного повітря.

Решта областей України отримали статус регіонів із помірно напруженим екологічним станом. До них належать такі: Харківська, Львівська, Житомирська, Рівненська, Вінницька та інші області [5].

Основною проблемою для оцінювання стану екологічного забруднення в Україні залишається відсутність проведення моніторингу за станом екологічної ситуації. В Україні немає карт із забруднення територій радіоактивними цезієм і стронцієм, а проби землі на рівень вмісту нітратів беруть не регулярно і не у всіх регіонах. Серед показників визначення екологічної ситуації в країні виступає індекс екологічної ефективності, який

ураховує позиції України в рейтингу відповідно до років (рис. 2).

Індекс екологічної ефективності вимірює показники національного та світового захисту екологічного здоров'я (захист здоров'я людей від несприятливих факторів навколишнього середовища, викликаних діяльністю людини) та життєздатності екосистем (захист екосистем і використання ресурсів).

Найкращий результат за індексом екологічної ефективності Україна показала у 2016 році (44 місце у рейтингу серед 180 країн). Для проведення дослідження було обрано дев'ять факторів: сільське господарство; якість повітря; біорізноманіття; клімат; енергетика; ліси; рибні запаси; вплив на здоров'я; водні ресурси; вода та санітарія.

Аналіз зарубіжних країн показав, що флагманами у сфері екологічного законодавства та поводження з відходами є такі країни ЄС, як Фінляндія, Швеція та Данія.

Значний негативний вплив на екологію України здійснюється через накопичення твердих побутових відходів, що зумовлює виникнення стихійних сміттєзвалищ, забруднення ґрунту і ґрунтових вод. Тому доцільним є проведення аналізу щодо утворення і поводження з відходами (табл. 1).

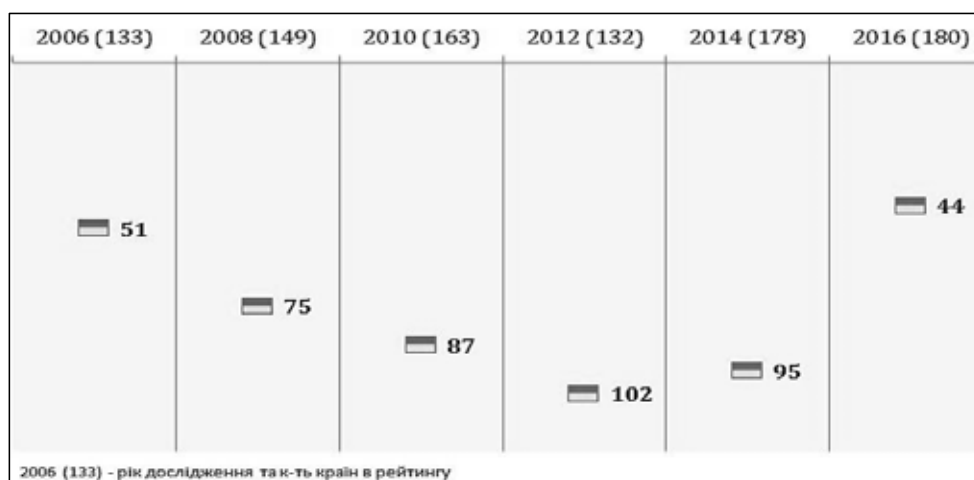


Рис. 2. Позиції України в рейтингах за індексом екологічної ефективності

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Таблиця 1

Аналіз щодо утворення та поводження з відходами в Україні, млн. т

Назва заходів	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Темп росту,%	
	2014	2015	2016	2016 / 2015	2016 / 2015	2015 / 2014	2016 / 2015
Утворено	355,0	312,3	295,9	- 42,7	-16,4	88,0	94,8
Утилізовано	109,3	924,6	846,3	+815,3	-78,3	845,9	91,5
Спалено	9,4	1,1	1,1	-8,3	0	11,7	100,0
Видалено у спеціально відведені місця	203,7	152,3	157,4	-51,4	5,1	74,8	103,4
Загальний обсяг накопичених відходів	12205,4	12505,9	12393,9	300,5	-112,0	102,5	99,1

Джерело: створено автором на основі [7]

Аналіз табл. 1 показав, що в результаті порівняння 2015 року з 2014 роком темп росту утворених твердих відходів становив 88,0%. Порівнявши 2016 рік із 2015 роком, ми визначили, що темп росту утворення твердих відходів становив 94,8%, а утилізації відходів – 91,5%, що є значно нижчим за попередній період. На думку автора, існує необхідність подальшого аналізу даних щодо збирання, видалення і спалення побутових та подібних відходів (далі – ППВ) із розрахунком на одну особу (рис. 3).

Аналіз рис. 3 показав незначне зростання зібраного ППВ у 2014 та 2016 роках, що склало 8,0%. Кількість видаленого ППВ із роками стала дорівнювати 4,1%. Прослідковується збільшення спалення відходів із метою отримання енергії за той же період, що складає 71%. Зростання цього показника є позитивною тенденцією до стабілізації екологічного становища в Україні, адже спалення відходів є кращим за захоронення та видалення ППВ. Категорія «утилізовано ППВ» не увійшла до побудови графіку через низькі показники (порівняно із зібраними ППВ). Це яскраво ілюструє гостроту проблеми, яка з кожним роком набуває нових загрозливих обертів.

Проблема накопичення відходів в Україні є дуже гострою, оскільки щороку кількість стихійних сміттєзвалищ збільшується, а у багатьох містах досі не налагоджено систему роздільного збирання сміття.

У країнах ЄС у сфері безпечного поводження з відходами ставиться стратегічна мета скоротити кількість відходів, які вивозять на сміттєві полігони.

Характерною рисою країн ЄС є система сортування відходів. Наприклад, у Швеції сортування відходів відбувається за фракціями, а відходи спалюються з метою отримання тепла та електроенергії. При цьому перевага надається переробленню відходів [8].

У Польщі здійснюється сортування відходів за 5 компонентами, які згодом утилізуються як вторсировина. Відходи, які неможливо переробити, «захоронюються» на полігонах ТПВ, на яких застосовується система дегазації полігонів із метою отримання тепла та електроенергії. Поводження з побутовими відходами в Україні та деяких країнах Європейського Союзу наведено в табл. 2.

Порівняльний аналіз показав, що в європейських країнах у середньому переробляють

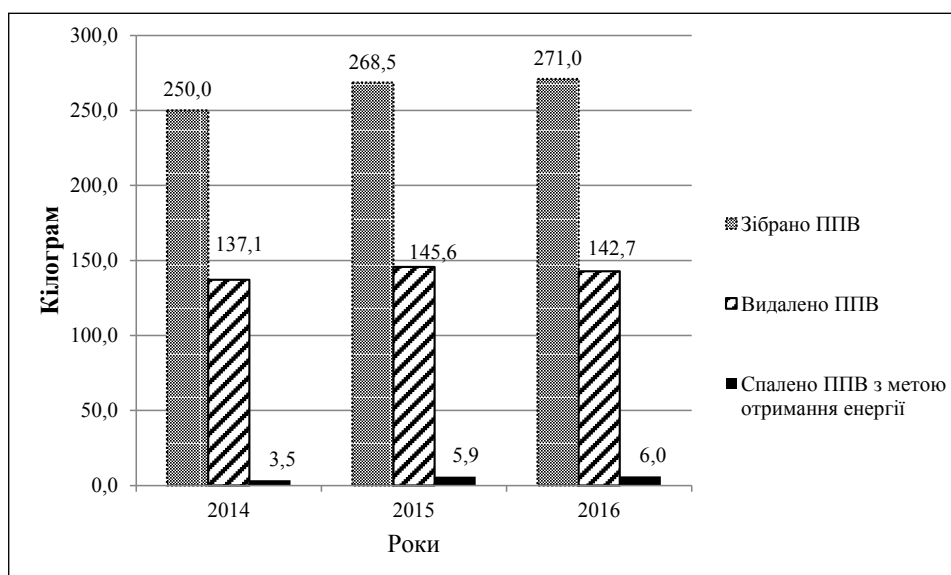


Рис. 3. Поводження з побутовими та подібними відходами з розрахунком на одну особу

Джерело: створено автором за допомогою джерела [7]

Таблиця 2

Поводження з побутовими відходами в Україні та деяких країнах Європейського Союзу, 2015 р.

Показники	Україна		Швеція		Польща	
	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
Усього утворено відходів	9,23	100	4,38	100	10,86	100
Захоронення, видалення	8,69	94,3	0,04	0,8	4,81	44,3
Спалювання	0,25	2,8	2,24	51,2	1,44	13,2
Перероблення	0,26	2,9	2,10	48,0	4,62	42,5

Джерело: створено автором за допомогою [8-9]

Методичні рекомендації щодо поліпшення екологічної ситуації в Україні – одного зі шляхів інтеграції до ЄС

Етап	Зміст етапу
Удосконалення нормативно-правової бази із поводження з відходами відповідно до європейських стандартів	Реформування екологічного законодавства з приведенням норм і стандартів екологічних показників у відповідність до норм ЄС. Уведення обов'язкової процедури сортування сміття та штрафів за недотримання норм сортування
Запровадження системи сортування сміття	Запровадити сортування сміття на такі види: скло, папір, метал, пластик, інші відходи. Таким чином буде забезпечено сировину для роботи заводів із перероблення пластику, металу та інших відходів
Проведення рекламної кампанії з метою зміни поведінкових установок щодо поводження з відходами	Застосування інструментів маркетингових комунікацій, зокрема соціальної реклами, з метою популяризації сортування сміття і безпечного поводження з відходами
Будівництво заводів із перероблення сміття	Використання державою заохочень (дотацій, податкових канікул) для підприємців, які мають бажання займатись переробленням сміття
Здійснення контролю за дотриманням населенням та підприємствами встановлених норм та законів України	Моніторинг, проведення екологічних аудитів на підприємствах, контроль за дотриманням норм сортування та притягнення до відповідальності у разі недотримання законодавства

Джерело: створено автором за допомогою [10]

40–50% побутових відходів, тоді як в Україні ці показники не перевищують 3%. Багато матеріалів (скло, пластик, папір, метал) можна використовувати повторно, заощаджуючи природні ресурси та зменшуючи кількість відходів.

Україна займає одне з останніх місць у сфері поводження з відходами серед європейських країн. В Україні захоронюють 94,3% побутових відходів, тоді як у провідних європейських країнах цей відсоток наближається до нуля (завдяки належній політиці поводження з відходами, відповідно до якої перевага надається переробленню і повторному використанню).

Основною причиною катастрофічного стану поводження з відходами в Україні є недосконала законодавча база. Чітко не визначено вимоги щодо поводження з відходами, відсутній механізм контролю над дотриманням вимог законодавства в цій галузі. Запропоновані методичні рекомендації щодо поліпшення екологічної ситуації в Україні (як одного зі шляхів інтеграції до ЄС) наведені у табл. 3.

Для поліпшення екологічної ситуації в Україні необхідно ввести систему сортування відходів, характерну для країн ЄС. Також важливо розглянути можливість уведення штрафів та заохочень для населення, які б стимулювали до правильного поводження з відходами. Оскільки в Україні немає досвіду сортування сміття та досить багато людей не розуміють того, чому необхідно змінити свої звички в цьому аспекті, то необхідно провести соціальну рекламну кампанію, направлену на зміну поведінкових стереотипів та установок стосовно цього питання.

Досвід і практика розвинених країн показують, що проблему утилізації відходів слід вирішувати комплексно, створюючи організації щодо збирання та утилізації для кожного виду відходів окремо. На

початкових стадіях розвитку методів поводження з відходами на полігонах твердих побутових відходів доцільно перейняти досвід країн ЄС щодо сортування відходів та їх подальшого перероблення [1, с.623].

Такий шлях покращення екологічної ситуації і зменшення тиску на довкілля заощадить Україні значні матеріальні й енергетичні ресурси та кошти, а також створить додаткові робочі місця і принесе бюджету країни додаткові надходження. Виконання перерахованих етапів із покращення екологічної ситуації в Україні стане поштовхом до інтеграції в Європейський Союз.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті проведено дослідження щодо визначення причин погіршення екологічної ситуації в Україні та її впливу на розвиток інтеграційних процесів у Європі. Основні висновки можна сформулювати так:

1) проведено аналіз сучасного стану екологічної ситуації в Україні щодо накопичення і поводження з відходами з використанням статистичних даних щодо характеру та динаміки показників утилізації відходів. Визначено, що система поводження з відходами в Україні негайно потребує повної перебудови;

2) проведено порівняльний аналіз щодо поводження з відходами в країнах Європейського Союзу та України. Було встановлено, що в європейських країнах значна частина відходів утилізується за допомогою вдосконаленої технології перероблення з метою отримання вторинної сировини.

В Україні щорічно нагромаджуються величезні обсяги відходів, із яких лише незначна частина знаходить застосування як вторинні матеріальні ресурси, а решта є джерелом забруднення повітря, водних та земельних ресурсів;

3) для удосконалення комплексу заходів щодо поводження з відходами запропоновано такі методичні рекомендації: удосконалити нормативно-правову базу в Україні відповідно до європейських стандартів; запровадити систему сортування сміття; провести рекламну кампанію із застосування інструментів маркетингових комунікацій із метою популяризації сортування сміття і безпечного поводження з відходами; побудувати заводи для перероблення вторинної сировини з використанням європейського досвіду.

Таким чином, виконання запропонованих рекомендацій буде сприяти поліпшенню екологічної ситуації, що призведе до наближення України до європейських стандартів та полегшить інтеграційний шлях у ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Навроцький Р. Досвід країн Європейського Союзу у сфері безпечного поводження з твердими побутовими відходами. Економіка та суспільство. 2016. № 7 С. 621–625.
2. Уткіна К., Пересадко В., Некос А., Попович Н. Стан та перспективи поводження з відходами в межах розроблення стратегії розвитку Харківської області до 2020 року. Український географічний журнал. 2015. № 4. С. 58–63.
3. Статистична інформація / Всесвітня організація охорони здоров'я. Офіц. веб-сайт. URL: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2016/deaths-attributable-to-unhealthy-environments/ru/>.
4. Евростат / Офіційний сайт Європейської статистики. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Water_statistics#Wastewater_treatment.
5. Статистична інформація / Екологічний рейтинг областей України. Офіц. веб-сайт. URL: <https://focus.ua/ratings/362575/>.
6. Рейтинг за індексом екологічної ефективності / Інформаційний центр зі зміни клімату. Офіц. веб-сайт. URL: <http://www.climateinfo.org.ua/content/ukrajna-zaimae-44-te-mistse-u-reitingu-ekologichnoj-efektivnosti>.
7. Статистична інформація / Державна служба статистики України. Офіц. веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Статистична інформація / Офіційний сайт статистики Швеції. Офіц. веб-сайт. URL: <http://www.scb.se/>.
9. Статистична інформація / Центральне статистичне управління Польщі. Офіц. веб-сайт. URL: <http://stat.gov.pl/en/>.
10. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

REFERENCES:

1. Navrotsky R. L. (2016) Dosvid krain Yevropeiskoho Soiuzu v sferi bezpechnoho povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy [The experience of the European Union countries in the field of safe management of solid household wastes]. *Economy and Society*, no. 7, pp. 621–625.
2. Utkina K.B., Peresadko VA, Nekos A.N., Popovich N.V. (2015) Stan ta perspektyvy povodzhennia z vidkhodamy v ramkakh rozroblennia stratehii rozvytku Kharkivskoi oblasti do 2020 roku [Status and prospects of waste management within the framework of development of the development strategy of the Kharkiv region up to 2020]. *Ukrainian Geographic Journal*, no. 4, pp. 58–63.
3. Statistical Information [Electronic Resource] / World Health Organization Officer. website. – Access mode: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2016/deaths-attributable-to-unhealthy-environments/ru/>.
4. Eurostat [Electronic resource] / Official site of European statistics. – Officer website. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Water_statistics#Wastewater_treatment.
5. Statistical information [Electronic resource] / Environmental rating of regions of Ukraine – Officer. website. Access mode: <https://focus.ua/ratings/362575/>.
6. Rating on the index of environmental efficiency [Electronic resource] / Information Center on Climate Change. – Officer website. – Access mode: <http://www.climateinfo.org.ua/content/ukrajna-zaimae-44-te-mistse-u-reitingu-ekologichnoj-efektivnosti>.
7. Statistical information [Electronic resource] / State Statistics Service of Ukraine. – Officer website. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Statistical information [Electronic resource] / Swedish official statistics site. – Officer website. – Access mode: <http://www.scb.se/>.
9. Statistical information [Electronic resource] / Central Statistical Office of Poland. – Officer website. – Access mode: <http://stat.gov.pl/en/>.
10. The Law of Ukraine on the Basic Principles (Strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the period up to 2020 / Verkhovna Rada. Council of Ukraine. Officer website. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Alekseeva T.I.

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of International
Economic Relations and Finance
Kharkiv trade and economics Institute
Kyiv National University of trade and economics

IMPROVEMENT OF THE ECOLOGICAL SITUATION IN UKRAINE AS ONE OF THE WAYS TO INTEGRATE INTO THE EU

One of the important ways of Ukraine's integration into the European Union is to promote the level of environmental safety. The evolution of human society for some time occurred in close interaction with nature. Last century, this interaction is characterized by a significant anthropogenic impact on the environment, which causes significant technogenic pollution, the consequences of which lead to natural disasters.

Pollution of the environment leads to a high level of morbidity of the population. It is determined that according to the international organization of health care; almost a quarter of the world's population dies precisely because of poor environmental conditions. Environmental risks are responsible for the emergence of more than 100 most dangerous diseases.

The waste management system in Ukraine needs to be completely rebuilt. It is determined that the technology of domestic waste disposal at landfills and landfills is caused by significant environmental damage in Ukraine.

Countries in Western Europe improve waste management methods; adjust ways of handling the peculiarities of the territory. It is difficult to take the experience of waste management in the complex for Ukraine quite difficult taking into account the peculiarities of the country. However, the need to adopt relevant norms and laws is increasing.

In order to improve waste management practices in Ukraine, it is advisable to reduce the volumes of waste landfills. Countries such as Switzerland, Sweden and Germany have practically abandoned landfills for solid domestic waste. These countries invest in such waste control methods as sorting by fractions, incineration and recycling.

As a result of the analysis of the ecological situation in Ukraine, waste management and experience in European countries, the authors came to the conclusion that the waste management system should be implemented. This system must meet EU standards and ensure gradual improvement of the ecological situation in the country.

ТУРИСТИЧНИЙ РИНОК М'ЯНМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

TOURIST MARKET OF MYANMAR: THE MODERN STATE AND VECTORS OF DEVELOPMENT

У статті розглянуто сучасний стан та основні вектори розвитку туристичного ринку М'янми. Виділено види туризму, які доцільно розвивати у країні, виходячи з наявної ресурсної бази. Проаналізовано динаміку туристичних прибуттів, туристичних витрат, зайнятості. Наведено обсяг іноземних інвестицій у готельні комплекси у розрізі країн. Здійснено оцінку внеску туризму у валовий внутрішній продукт М'янми.

Ключові слова: туристичний ринок, М'янма, туристична спеціалізація, туристичні прибуття, іноземні інвестиції, зайнятість.

В статье рассмотрено современное состояние и основные векторы развития туристического рынка Мьянмы. Выделены виды туризма, которые целесообразно развивать в стране, исходя из имеющейся ресурсной базы. Проанализирована динамика туристических прибытий, туристических расходов, занятости. Приведен объем

иностранных инвестиций в гостиничные комплексы в разрезе стран. Осуществлена оценка вклада туризма в валовом внутреннем продукте Мьянмы.

Ключевые слова: туристический рынок, Мьянма, туристическая специализация, туристические прибытия, иностранные инвестиции, занятость.

The article deals with the current state and main vectors of the development of the tourist market of Myanmar. The types of tourism that are expedient to develop in the country based on the available resource base are allocated. The dynamics of tourist arrivals, tourist expenses, employment is analyzed. The volume of foreign investments in hotel complexes by countries is presented. The contribution of tourism to Myanmar's GDP is estimated.

Key words: tourism market, Myanmar, tourist specialization, tourist arrivals, foreign investments, employment.

УДК 338. 330.341:339

Грабар М.В.

к.е.н., старший викладач
кафедри туризму

Ужгородський національний університет

Постановка проблеми. Із кожним роком зростають процеси диверсифікації туристичної пропозиції на ринку міжнародного туризму, що зумовлюється запитами споживчого попиту. Вибагливі туристи прагнуть бачити незвідані дестинації. Однією з таких є М'янма, яка після десятиліть міжнародної ізоляції стала доступною для подорожей. Таким чином, дослідження туристичного ринку М'янми (нового напрямку подорожей) набуває актуального значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

А. Синіцина, С. Дельз розглядають можливості інтеграції М'янми у світову економічну систему (завдяки її унікальному географічному розташуванню і значенню в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні). Для реалізації географічних переваг та створення сприятливих умов для ефективного функціонування економіки особлива увага присвячена використанню та розвитку міжнародних транспортних коридорів, а також спеціальних економічних зон [3, с. 32–34].

Д. Марущак у дисертаційному дослідженні приділила увагу розвитку М'янми крізь призму впливу інвестиційних факторів та стану інноваційної діяльності в країнах АСЕАН [1, с. 130–180].

Л. Черняга у науковій публікації «Особливості економічного розвитку країн Південно-Східної Азії», враховуючи особливість зовнішньоекономічної діяльності країн Південно-Східної Азії, висвітлила вплив інтеграційного об'єднання АСЕАН на економічний розвиток, специфіку державного регулювання в реалізації експортної політики [4, с. 472–475].

Як бачимо, дослідження М'янми здійснюється в основному в площині розвитку інтеграційного

утворення АСЕАН, при цьому наукові праці у сфері туризму М'янми у вітчизняній літературі відсутні. Тому особливого значення набуває проблематика спеціалізації та сучасних векторів розвитку туристичної індустрії М'янми – перспективного напрямку міжнародного туризму.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану туристичного ринку М'янми, проблем та перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Туризм є одним із ключових економічних стовпів М'янми, що підтримує процеси реформ, створення робочих місць та розширення економіки. З огляду на те, що М'янма (як туристична країна) стала розвиватися порівняно недавно, основний інтерес для туристів тут представляють місцеві визначні пам'ятки: пам'ятники культури й історії, тисячі релігійних споруд, музеї тощо. У всі ці місця щодня організовують екскурсійні тури.

Основні пішохідні та трекінгові маршрути пролягають із півночі на південь. Починаються вони, як правило, у штаті Шан, де знаходиться озеро Інле, і закінчуються в місті Піндайя, що знамените своїми печерами з 8 000 статуй Будди [2].

На основі опрацювання наукової літератури [5, с. 5–20; 3, с. 35] та електронних ресурсів [2; 6; 7] встановлено, що туристична спеціалізація М'янми включає пляжний туризм, дайвінг, екотуризм, історико-культурний туризм, круїзний туризм (табл. 1).

Найпопулярніший пляж М'янми – Нгапалі вважається одним із найчистіших у світі. Пісок у Нгапалі білий, пляж оточений пальмами, тут немає барів, нав'язливих продавців і натовпів туристів.

Готелі на курорті різноманітні (від фешенебельних до бюджетних).

Пляж Чанг-Та розташований у 40 км на захід від міста Патейн. Він вважається найбільш широким у країні. Пляж оточений кокосовими пальмами і казуарами, а вздовж берегової лінії стоять численні бунгало.

На тому ж узбережжі Бенгальської затоки знаходиться ще один ланцюжок піщаних пляжів курорту Нгве-Саунг. Готелі курорту пропонують найрізноманітніші розваги: SPA, прогулянки на байдарках і велосипедах, заняття спортом на спортмайданчиках, відвідування рибальського села.

Національний парк «Гора Вікторія» відомий своїми сосновими гаями і дубовими лісами, джунглями, рисовими полями і гірськими схилами.

Парк Хлога включає природоохоронну територію, зоопарк і буферну зону. Тут представлені рідкісні види тварин і рослин М'янми.

Більшість туристів, які планують відпочивати у М'янмі, їдуть виключно на морські курорти. Але не тільки морське побережжя привабливе під час поїздки по М'янмі. Її стародавні міста та їх окремі регіони є справжніми музеями під відкритим небом. Основними центрами історико-культурного туризму М'янми є такі:

– Янгон. Головна визначна пам'ятка – 98-метрова позолочена ступа Шведагон. Ця споруда вражає багатством свого оздоблення: прикрашена алмазами, сапфірами та рубінами. Ступу Шведагон видно навіть із літака, коли підлітаєш до Янгона;

Таблиця 1

Туристична спеціалізація М'янми

Вид туризму	Підґрунтя розвитку
Пляжний туризм	Розвинутий, тому що довжина берегової лінії країни – 1930 км. Уздовж неї (здебільшого в північній частині узбережжя) розташувалися бухти з піщаними пляжами і численними готелями. Пляжі М'янми розташовані на узбережжях Бенгальської затоки й Андаманського моря.
Дайвінг туризм	Архіпелаг Мергуй вважається кращим місцем у країні для занять дайвінгом. Він оточений кораловими рифами, а в прибережних водах водяться барвисті тропічні риби, краби, креветки, губа, мурени, акули і скати. Підводна видимість протягом року варіюється від 5 до 50 м. Любителі дайвінгу відправляються на архіпелаг Мергуй, де знаходиться понад 30 місць для занурення. Архіпелаг складається з більше ніж 800 островів і тільки один із них заселений – острів Лампі.
Екотуризм	У країні створено три національні парки і більше 30 природоохоронних територій. Одними з кращих вважаються такі: Національний парк Алангдо-КАТП, Національний парк гори Вікторія, Національний парк Жакобо Рази, парк Хлога, парк гори Попа, охоронювані території озера Инле і архіпелагу Мергуй.
Історико-культурний туризм	У М'янмі налічується величезна кількість культових споруд і близько 3 тисяч пагод, покритих золотом, багато з яких збереглися від древніх цивілізацій. Екскурсійна програма в основному складається з відвідувань золотих пагод старовинних міст.
Круїзний туризм	По головній водній артерії країни (річці Іраваді) організуються багатогодинні круїзи

Джерело: складено автором за [2]

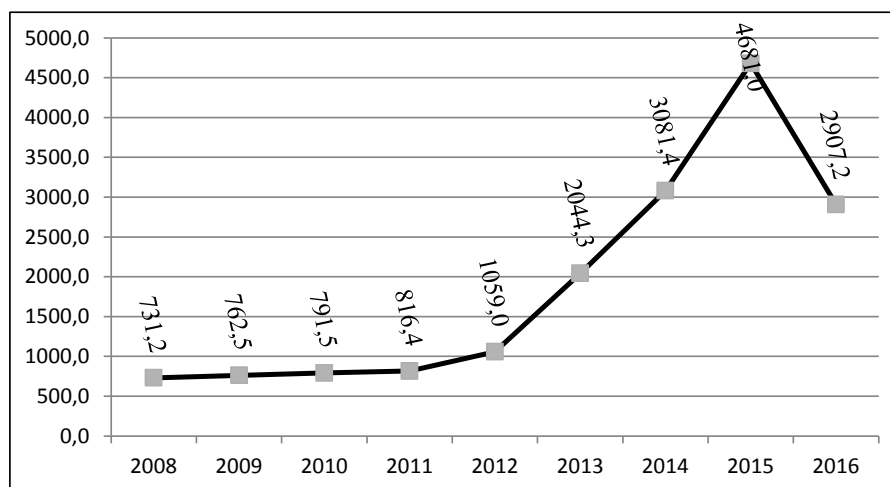


Рис. 1. Динаміка туристичних прибуттів до М'янми

Джерело: складено автором за [6]

– Баган – місто тисячі храмів. Найбільш значущі ступи покриті сусальним золотом, підходи до них заасфальтовані і навколо побудовано безліч павільйонів.

– Мандалай – дуже контрастне місто, знаходиться у центрі, можна подумати, що перебуваєш у величезному мегаполісі, але варто трошки виїхати – потрапляєш у відомий у всьому світі центр буддизму з багатьма храмами. Великий інтерес становлять стародавні столиці Ава і Амарapura в околиці Мандалая [2].

Динаміка туристичних прибуттів представлена на рис. 1. Щорічно кількість туристів, які приїжджають до М'янми, збільшується, що свідчить про зростаючу популярність країни серед туристів. Найбільша кількість туристів протягом досліджуваного періоду 2008–2016 рр. спостерігалася в 2015 р. – 4681,02 млн. осіб. У цьому році темп приросту становив 51,91%. Від'ємний темп при-

росту спостерігається лише у 2016 р. і становить 37,89%.

Більшість відвідувачів, які прибули до М'янми на короткостроковій основі, були з різних країн. У розрізі іноземців до М'янми (станом на 2016 р.) найбільше подорожують із таких країн, як Таїланд (243,443 особи), Китай (183,886 осіб), Японія (100,084 особи).

Аналізуючи дані стосовно динаміки туристичних витрат у М'янмі, можемо констатувати, що з кожним роком відбувається зростання. Лише у 2016 р. спостерігалася зменшення туристичних витрат (порівняно з 2015 р.) на 75,15 млн. дол. США. При цьому середні витрати також демонстрували зменшення на 17 дол. на день, що зумовлене зменшенням у зазначеному році загальної кількості туристів. Позитивний тренд демонструє середня тривалість перебування, яка у 2016 р. зросла на 2 дні (порівняно з 2015 р.) (табл. 2).

Таблиця 2

Туристичні витрати

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	Зміна у 2016 до 2015
Туристичні витрати, млн. дол. США	534	926	1789	2122	2197,15	75,15
Середні витрати на особу в день, дол.	135	145	170	171	154	-17
Середня тривалість перебування, дні	7	7	9	9	11	2

Джерело: розраховано автором за [6]

Таблиця 3

Внесок туризму у ВВП М'янми (2009–2017 рр.)

Рік	Загальний внесок туризму у ВВП (млрд. дол. США)	Темп приросту,%	Частка туризму у ВВП,%	Темп приросту,%
2009	1,2	1,13	3,2	-12,69
2010	1,2	-1,62	2,4	-26,71
2011	1,6	34,78	2,6	11,33
2012	2,5	58,84	4,2	59,49
2013	2,6	4,01	4,2	-0,02
2014	3,6	39,20	5,5	30,47
2015	4,4	21,74	7,1	28,93
2016	4,7	6,03	6,9	-3,08
2017	4,9	4,71	6,6	-3,10

Джерело: складено автором за [7]

Таблиця 4

Іноземні інвестиції в готелі комплекси М'янми (2016р.) [6]

№	Країна	Готельні комплекси	Інвестиції (млрд. дол. США)
1	Сінгапур	26	1 790,094
2	Таїланд	11	445,630
3	В'єтнам	1	440,000
4	Гонконг	5	187,700
5	Корея	1	100,000
6	Японія	4	73,665
7	Малайзія	3	23,136
8	Великобританія	3	14,500
9	Люксембург	1	5,200
10	ОАЕ	1	4,500
	Усього	56	3 084,425

Протягом досліджуваного періоду 2009–2017 рр. найвагоміший показник загального внеску туризму у валовий внутрішній продукт (далі – ВВП) М'янми у вартісному відображенні спостерігався у 2017 р. (4,9 млрд. дол. США). Загальний внесок туризму у ВВП включає прямий внесок туризму у ВВП, непрямі та індуковані впливи (внутрішні поставки, капітальні інвестиції, державні витрати на туризм, імпорт товарів). Щодо темпу приросту загального внеску туризму у ВВП, то найбільше його значення спостерігалось у 2012 р. – 58,84%. Згідно з наведеними даними можемо констатувати, що динаміка загального внеску туризму у ВВП М'янми є позитивною, що зумовлене економічною активністю, спричиненою будівництвом готелів, ресторанів, відкриттям туристичних агентств, розвитком авіакомпаній та іншими пасажирськими перевезеннями. Частка туризму у ВВП становить 6,6% у 2017 р. (табл. 3).

Прямий внесок туризму у ВВП М'янми у 2016 році склав 2 577,6 млрд. дол. США (3,0% ВВП). За попередніми даними у 2017 році прямий внесок туризму у ВВП збільшився на 3,5% до 2 668,2 млрд. дол. США. Очікується, що прямий внесок туризму М'янми у ВВП зросте на 7,4% річних до 5 425,5 млрд. дол. США (3,2% ВВП) до 2027 року [5, с. 3].

Рівень прямих іноземних інвестицій у економіку М'янми за останні роки збільшився. Найбільше інвестує КНР (15,5 млрд. дол.), Сінгапур (12,3 млрд. дол.), Таїланд (10,3 млрд. дол.), Гонконг (7,3 млрд. дол.), Великобританія (4,1 млрд. дол.). Інвестиції країн Європейського Союзу складають 1,7 млрд. дол. [3, с. 33]. Крім того, М'янма є лідером за кількістю проектів ЮНОПС – управління з обслуговування гуманітарних та інфраструктурних проектів ООН.

До джерел інвестиційного забезпечення розвитку туристичної галузі М'янми належать такі: вкладення в туристичні підприємства іноземного та вітчизняного капіталу, кредитні фінансові ресурси, внутрішні інвестиційні джерела підприємств (амортизація, прибуток). Найбільше іноземних інвестицій у розвиток туристичної інфраструктури М'янми внесено Сінгапуром (1 790,094 млрд. дол. США) (табл. 4). Другу позицію займає Таїланд із показником 445,630 млн. дол. США.

Туризм (як вид економічної діяльності) володіє значним потенціалом зменшення бідності та безробіття, оскільки уряд М'янми очікує, що пряма зайнятість у секторі туризму становитиме близько 1,5 млн. робочих місць до 2020 року.

Таблиця 5

Зайнятість населення у туризмі М'янми

Рік	Загальна зайнятість у туризмі, тис. осіб	Темп приросту, %	Частка туризму у загальній зайнятості, %
2009	617,9	-7,71	3
2010	499,6	-19,14	2,4
2011	631,2	26,33	3
2012	956,3	51,51	4,5
2013	934,1	-2,32	4,4
2014	1 240,2	32,76	5,7
2015	1 297,8	4,65	6
2016	1 289,1	-0,67	5,8
2017	1 282,4	-0,52	5,7

Джерело: складено автором за [7]

Таблиця 6

Вектори та заходи розвитку туризму у М'янмі

Державне регулювання туризму	Освіта та навчання в галузі туризму	Індустрія туризму
– створити багатосекторну робочу групу для нагляду за впровадженням стратегії; зміцнення людських ресурсів та інституційної спроможності програми; забезпечити навчання в галузі інформаційних технологій та процесів збору даних у туризмі; – озроблення та проведення туристичного тренінгу для державних службовців, що працюють у сфері туризму; тренінги для державних / регіональних рад із питань туризму; розвиток громадських організацій у туризмі; інформованість громадськості про туристичну індустрію	– оновлення навчальних програм туризму; – удосконалення стандартів підготовки туризму та систем акредитації; поліпшення кількості та якості навчального та викладацького складу; – зміцнення галузевих та академічних зв'язків; – створення навчальних закладів із туризму в ключових регіонах; – підвищення доступу до навчання; підготовка туристичних посібників та стандартів	– розроблення комплексного набору базових пакетів тренінгів для сектора гостинності та для туроператорів; удосконалення трудового законодавства; – покращення набору та мотивації персоналу, зменшення плинності працівників; підтримка розвитку управління та лідерства туристичного бізнесу

Джерело: складено автором за [7]

Загальна зайнятість у туристичній індустрії М'янми у 2017 р. скоротилася на 0,52% і становила 1 282,4 осіб, при цьому частка туризму в загальній зайнятості склала 5,7% (табл. 5).

Міністерство готелів та туризму М'янми спільно з Агентством розвитку співробітництва в Люксембурзі розробило «Стратегію та план дій розвитку людських ресурсів у туризмі М'янми на 2017–2020 рр.». Зазначений документ включає три вектори: державне регулювання туризму; освіта та навчання в галузі туризму; індустрія туризму (табл. 6).

Бюджет у розмірі 17 млн. дол. США потрібний протягом подальших років для виконання заходів, зазначених у Стратегії; 32 таких заходи (загальною вартістю 12 млн. дол. США) визначені пріоритетними. Додатково для реконструкції інфраструктури та формування центрів підготовки туризму в ключових регіонах необхідно 30–40 млн. дол. США.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у результаті дослідження туристичного ринку М'янми слід зазначити, що туристична спеціалізація включає пляжний туризм, дайвінг, екотуризм, історико-культурний туризм, круїзний туризм. Більшість відвідувачів, які прибули до М'янми на короткостроковій основі, були з різних країн. Про туристичну привабливість цього ринку свідчать укладення іноземних інвестицій у туристичну інфраструктуру. Перспективи подальшого розвитку туризму в М'янмі на законодавчому рівні передбачають такі вектори: державне регулювання туризму, освіту та навчання в галузі туризму, індустрію туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Марущак Д. Вплив інноваційно-інвестиційних факторів на розвиток інтеграційного об'єднання АСЕАН: дис. ... канд. е. наук : 08.00.02 / Черкаський держ. технологічний ун-т. Черкаси, 2017. 221 с.
2. Подробно о Мьянме (Бирме). Азия-Трэвел туроператор : веб-сайт. URL: <http://www.asia-travel.ru/informacija-o-strane/mjanma-birma/> (дата обращения: 12.05.2018 р.).
3. Синицына А., Дэльз С., Ко Ко Лвин / Из России в Китай через Иран и Мьянму. «Логистика». 2017. № 4. С. 32–36.

4. Черняга Л. Особливості економічного розвитку країн Південно-Східної Азії. Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». 2011. 16. С. 471–478.

5. Travel & tourism economic impact 2017 Myanmar. World travel & tourism council (WTTC), The Harlequin Building, 65 Southwark Street, London SE1 0HR, United Kingdom. 24 p.

6. Myanmar Tourism Statistics 2016. URL: http://tourism.gov.mm/en_US/publications/myanmar-tourism-statistics/ (дата звернення: 10.05.2018 р.).

7. Ministry of Hotels and Tourism, Myanmar URL: http://tourism.gov.mm/en_US/ (дата звернення: 30.04.2018 р.).

REFERENCES:

1. Marushchak D. Yu. Vplyv innovatsiino-investytsiinykh faktoriv na rozvytok intehratsiinoho obiednannia ASEAN: dys. ... kand. e. nauk : 08.00.02 [The impact of innovation and investment factors on the development of ASEAN integration association. PhD in Economics diss.]. Cherkasy, 2017. 221 s. (in Ukrainian)
2. Podrobno o Mianme (Byrme). Azyia-Travel tur-operator [Details of Myanmar (Burma). Asia-Travel tour operator]. Available at: <http://www.asia-travel.ru/informacija-o-strane/mjanma-birma.> (accessed 12.05.2018). (in Russian)
3. Synytsyna A., Dəlz S., Ko Ko Lvyn / Yz Rossyy v Kytai cherez Yran y Mianmu [From Russia to China through Iran and Myanmar]. «Lohystyka». 2017. №4. S.32-36. (in Russian)
4. Cherniaha L. P. Osoblyvosti ekonomichnoho rozvytku krain Pivdenno-Skhidnoi Azii [Features of economic development of countries of South-east Asia]. Finansova systema Ukrainy Naukovi zapysky. Seriiia "Ekonomika". 2011. 16. S. 471-478. (in Ukrainian)
5. Travel & tourism economic impact 2017 Myanmar. World travel & tourism council (WTTC), The Harlequin Building, 65 Southwark Street, London SE1 0HR, United Kingdom. 24 p.
6. Myanmar Tourism Statistics 2016. Available at: http://tourism.gov.mm/en_US/publications/myanmar-tourism-statistics/ (accessed 10.05.2018).
7. Ministry of Hotels and Tourism, Myanmar. Available at: http://tourism.gov.mm/en_US/ (accessed 30.04.2018).

Hrabar M.V.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism
Uzhhorod National University**TOURIST MARKET OF MYANMAR: THE MODERN STATE AND VECTORS OF DEVELOPMENT**

Myanmar as a tourist country began to develop relatively recently. The main interest for tourists here are local attractions: monuments of culture and history, thousands of religious buildings, museums, etc. All these places are organized daily excursion tours.

The purpose of the article is to study the current state of the tourist market of Myanmar.

The tourist specialization of Myanmar includes beach tourism, diving, ecotourism, historical and cultural tourism, cruise tourism. The most popular beach of Myanmar – Ngapali is considered one of the cleanest in the world. The main centers of historical and cultural tourism in Myanmar are: Yangon, Bagan, Mandalay.

Every year, the number of tourists coming to Myanmar is increasing, which indicates the growing popularity of the country among tourists. In terms of foreigners, Myanmar travels the most from the following countries: Thailand, China, Japan. The dynamics of the overall tourism contribution to Myanmar's GDP is positive, which is largely due to the economic activity caused by the construction of hotels, restaurants, the opening of travel agencies, the development of airlines and other passenger traffic.

Development of tourism envisages such vectors: tourism public sector (establish a multi-sector working group to oversee the implementation of the strategy; provide training in industry data collection techniques and processes; design and deliver tourism training for civil servants working in tourism-related activities; provide training to support the development of state / regional tourism councils; provide training to enable the development of destination management organizations and community involvement in tourism); tourism education and training (upgrade tourism curricula, learning resources and materials at every level, strengthen tourism training standards and accreditation systems, strengthen industry and academia linkages; establish tourism training schools in key states and regions; increase access to training and utilise educational technology to maximize learning impact; and strengthen tourist guide training systems and standards), tourism industry (develop a comprehensive set of basic and advanced training packages for the hospitality sector, develop a comprehensive set of basic and advanced training packages for tour operators, ensure good employment legislation and labour relations, strengthen staff recruitment and retention, reduce out-migration of trainees and encourage migrant worker return, support the development of management and leadership of tourism businesses).

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

CHARACTERISTICS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE

УДК 330

Грицина Л.А.к.е.н., доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний
університет**Керницька Н.О.**магістр
Хмельницький національний
університет

У статті розглянуто проблему інвестиційного клімату України та запропоновано шляхи його покращення з урахуванням європейського досвіду. Проаналізовано вплив різних політико-правових чинників на формування інвестиційного клімату. Визначено розподіл освоєних капітальних інвестицій в Україні за сферами економічної діяльності. Зроблено висновок, що першочергове завдання, яке потребує вирішення, – це поліпшення інвестиційного клімату як на державному, так і на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, капітальні інвестиції, Україна, інвестиційна політика.

В статье рассмотрена проблема инвестиционного климата Украины и предложены пути его улучшения с учетом европейского опыта. Проанализировано влияние различных политико-правовых факторов на формирование инвестиционного климата. Определено распределение освоенных капи-

тальных инвестиций по сферам экономической деятельности. Сделан вывод, что первоочередная задача, требующая решения, – это улучшение инвестиционного климата как на государственном, так и на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, капитальные инвестиции, Украина, инвестиционная политика.

The article considers the problem of the investment climate in Ukraine and suggests ways to improve it, taking into account the European experience. The influence of various political and legal factors on the formation of the investment climate is analyzed. The distribution of capital investments in the spheres of economic activity is determined. It is concluded that the priority task to be solved is improvement of the investment climate, both at the state and regional levels.

Key words: investments, investment climate, capital investments, Ukraine, investment policy.

Постановка проблеми. Для кожної країни світу, а також і для України є актуальна на сьогодні тема інвестицій та інвестиційного клімату. Інвестора, який бажає прийти в країну з своїми інвестиціями, цікавлять не лише ринок та конкурентні переваги, а і команда, яка керуватиме робочим процесом. В нього завжди стоїть питання, як вкласти гроші, щоб їх не втратити, а наступним вже є і прибутковість. Тому країни формують сукупність політичних, соціально-економічних та правових факторів, які сприятимуть інвестиційній діяльності на їх територіях.

Макроекономічна ситуація в Україні характеризується недостатньою активністю вітчизняних, а також іноземних інвесторів. У держави багато ресурсів, які можуть привабити інвесторів, але головною запорукою цього процесу є створення сприятливих умов. Саме інвестиції стимулюють розвиток економічної ситуації, тому що вони створюють нові робочі місця, покращують виробництво, виробляють продукцію на експорт. В такій ситуації, іноземні інвестиції критично важливі. Саме тому, Україні потрібно залучати нові потоки інвестиції, щоб розвиватись, вийти із тривалої кризи та покращити економічний стан країни.

Отримання необхідного економіці об'єму інвестицій – головна умова, без якої неможливо досягти динамічного і стабільного зростання економіки. Тому головним завданням інвестиційної політики України є створення сприятливого інвестиційного клімату як в країні в цілому, так і в окремих регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інвестиційного клімату займалося багато авторів. Так, окремі аспекти досліджувалися і знайшли місце у роботах багатьох вітчизняних та російських вчених.

Теоретичну основу дослідження склали наукові праці правознавців й економістів: К.Л. Маркевича, С. Рум'янцевої, О.Р. Зельдіної, Г.Л. Знаменського, Д.К. Лабіна, В.К. Мамутова, В.А. Онищенко, Т.В. Шадріної, Р. Бренда, О. Лендела, Ю. Коваленко, О. Петухової.

У той же час, незважаючи на наявність значної кількості праць із визначеної проблематики, все ще існує потреба подальшого дослідження питання покращення інвестиційного клімату та підвищення привабливості вітчизняної економіки в періоди, коли ризик вкладення коштів в об'єкти інвестування значно зростає.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану інвестиційного клімату України та факторів, що впливають на його формування, розробка пропозицій щодо можливих шляхів його поліпшення.

Виклад основного матеріалу досліджень. Під поняттям інвестиційного клімату розуміють сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють або уповільнюють процесу інвестування народного господарства (на макрорівні) та окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні). На світовому ринку попит на вільні інвестиційні ресурси значно перевищує пропозицію, тому держави прагнуть створювати максимально сприятливі умови для залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій [1].

Абстрактність визначників інвестиційного клімату зумовлює об'єктивну складність його оцінювання. Щоб оцінити інвестиційний клімат у країні, намагаються якось виміряти всю різноманітність факторів, які його формують. Одні обчислюють безпосередньо, інші – з використанням певних наближень, експертних оцінок і рейтингів. Відтак

сумують та усереднюють усі показники, отримуючи певне число для кожної країни. Рейтинги та індекси – єдиний доступний вимірник інвестиційного клімату. Без них ми не мали б жодного уявлення про це комплексне явище. Тому вони такі популярні й часто цитовані. Рух угору такими рейтингами вважається досягненням у всьому світі [2].

У міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business 2018, який складається Світовим банком, Україна зайняла 76 місце – між Бутаном і Киргизстаном. У порівнянні з минулим роком

наша країна піднялася на чотири рядки з 80 місця. Але по більшості індикаторів Doing Business Україна втратила позиції.

Найбільше зростання Україна продемонструвала у сфері легкості отримання дозволів на будівництво, де просунулася на 105 пунктів.

Також у рейтингу зазначено зростання на 41 позицію за показником «сплата податків», на дві – за показником «підключення до електромережі» і на одну – за показником «урегулювання неплатоспроможності».

Таблиця 1

Чинники, що формують інвестиційний клімат України [7]

Чинник впливу на інвестиційний клімат	Фактори сприятливого впливу на інвестиційні чинники
Зовнішньоекономічні умови	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення вітчизняних підприємств новими ринками збуту; – залучення до країни іноземних інвесторів, які виготовляють товари, що не виробляються на території країни; – надання державних кредитів; – членство у всесвітніх організаціях
Ринок праці	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення конкурентоспроможності працездатних осіб на ринку праці; – створення умов для самозайнятості населення
Економічна динаміка країни	<ul style="list-style-type: none"> – вдосконалення технологій виробництва; – збільшення обсягів залучених ресурсів; – зростання підприємницької активності населення; – збільшення кількості та якості трудових ресурсів; – активізація попиту населення; – розширення кредитної системи; – зменшення монополізації виробничих і збутових ринків, – зниження вартості на виробничі ресурси, – зниження податкової ставки
Стан внутрішнього ринку	<ul style="list-style-type: none"> – зростання прибутків підприємств; – експансіоністська бюджетна політика, яка розширює державне споживання та інвестиції; – достатність ліквідних ресурсів підприємств; – доступна вартість кредитних ресурсів
Інвестиційна активність інвесторів	<ul style="list-style-type: none"> – виконання державної програми приватизації; – зміна структури форм власності; – мотивація фізичних і юридичних осіб щодо процесів приватизації
Державна інвестиційна політика	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення належного рівня розвитку економіки в цілому; – удосконалення структури економіки; – формування задовільного стану основних виробничих фондів, ефективність їх використання; – наявність високого рівня науково-технічного розвитку країни; – здійснення ефективного державного управління
Політико-правові умови	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність протиріч між виконавчими й законодавчими органами влади; – вдосконалення правової бази, створення логічно завершеного системного законодавчого – забезпечення економічних процесів, зокрема інвестиційної діяльності; – стабільність законодавства
Наявний виробничий потенціал	<ul style="list-style-type: none"> – забезпеченість підприємств основними засобами; – стан основних засобів; – ефективність використання основних засобів
Розвиток інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> – мережа вантажних терміналів та інших багатофункціональних комплексів необхідних для різноманітних операцій з усіма видами вантажів; – митні склади та інші підрозділи для тимчасового зберігання товарів та для митного переоформлення імпорту-експорту; – якісні залізничні колії та автомобільні дороги; – розгалужена інфраструктура водного та морського транспорту; – наявність інфраструктури для логістичного сервісу (мотелі, їдальні, АЗС, СТО тощо); – інформаційна інфраструктура (мобільний зв'язок, доступ до мережі Internet, GPS тощо)

Водночас Україна опустилася на 32 пункти щодо легкості створення нових компаній, на 11 – у захисті міноритарних акціонерів, на дев'ять – у легкості отримання кредитів, на чотири – у легкості міжнародної торгівлі і на один – у легкості реєстрації власності і легкості примусового стягнення контрактів [3].

В умовах глобалізації економіки кожна держава намагається швидко реалізувати заплановані послідовні етапи для утвердження та закріплення своїх позицій на світовому ринку. Україна не є винятком.

Питання створення сприятливих умов розвитку інвестиційного клімату в нашій країні залишається одним із найактуальнішим. Україна має значний інвестиційний потенціал, а зокрема: є одним із найбільших потенційно містких ринків в Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має значні обсяги основних промислово-виробничих фондів (ВПК, металургія). Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили тощо [4; 5].

В той же час, Україна мусить виконати подвійне завдання: добитися стійкого економічного зростання та знайти своє місце в глобальній економіці. При цьому варто пам'ятати, що протягом останніх років в Україні спостерігається інвестиційна криза, що була цілим рядом причин, а саме: скороченням абсолютних обсягів накопичення і зниженням їх

частки у валовому внутрішньому продукті, різким скороченням бюджетного фінансування на розширення виробництва, продовженням агресивної політики Російської Федерації, окупацією Криму та військовими діями на сході України. [6].

На основі проведених досліджень науковці [7] здійснюють групування чинників, що формують інвестиційний клімат України та визначають основні фактори впливу на них (табл. 1).

Сьогодні найпривабливішими в Україні для інвесторів є такі галузі економіки як металургія, машинобудування, хімічна та харчова промисловості. Також, дедалі більшу увагу інвесторів привертають автомобільна промисловість, виробництво побутової електроніки, високі технології, вітроенергетика, виробництво біопалива, логістика [4].

Це підтверджують і дані статистики за 2017 рік. Так, провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у 2017 р. залишаються: промисловість – 33,1%; будівництво – 12,3%; сільське, лісове та рибне господарство – 14,0%; інформація та телекомунікації – 4,1%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0%; транспорт, складське господарство, пошта – 8,7%; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування – 7,4% [5]. (рис. 1).

Наприкінці 2017 р. міністр інфраструктури Володимир Омелян заявив про намір залучити до країни виробників електромобілів. За словами посадовця, потенційні інвестори вже готові працювати й чекають лише деяких законодавчих змін. А поки тривають перемовини, в Україні поступово відкриваються іноземні заводи з виго-

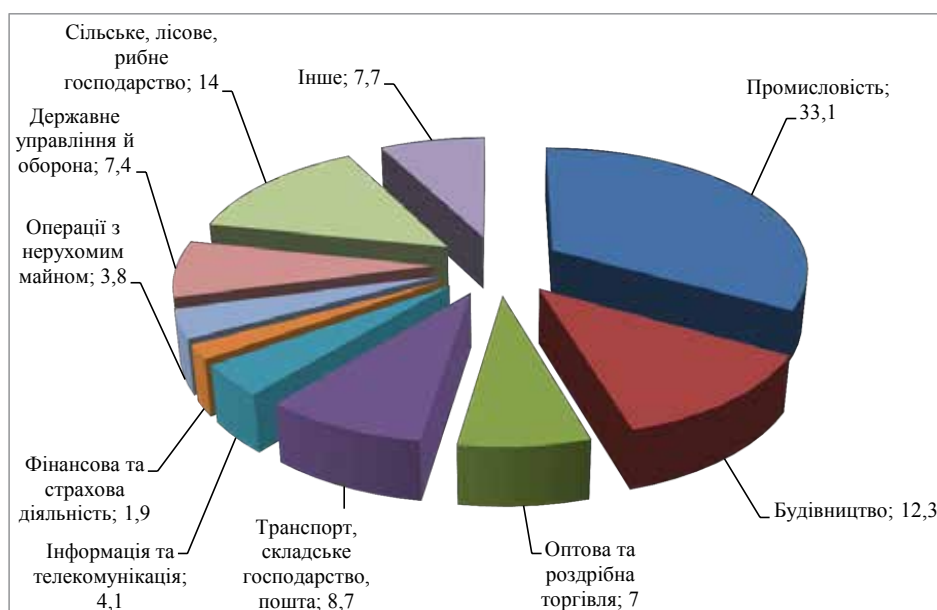


Рис. 1. Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності [5]

товлення автомобільних компонентів. У Стрию та Коломиї працюють заводи німецької компанії Leoni, у Львові та Немирові – японської Fujikura, у Кожичах на Львівщині – німецька Bader, у Тернополі та Чорткові – японська Sumitomo, у Бродях – французька Nexans, а в Луцьку та Житомирі – німецька Kromberg & Schubert. Також до України переносить потужності Klingspor – французький виробник абразивних матеріалів і низка підприємств іншого профілю [6]. Ще одним масштабним підприємством в Україні з австрійськими інвестиціями є Fisher-Mukschevo. Компанія виробляє 180 моделей спортивно-бігових лиж і 130 моделей гірських лиж. Всього, на українській фабриці випускається 60% обсягу продукції торгової марки Fischer. Фабрика виробляє продукцію не тільки марки Fischer, а й інших брендів, зокрема, Scott Usa, Stöckli, Tecno Pro, Hagan, Rossignol, Alpina, Splitkein, Tecno. На підприємстві в Мукачеві працює близько 1,5 тисячі осіб [8].

Необхідно згадати і підписання на початку травня 2018 меморандуму між австрійською компанією Head International GmbH та владою Вінниці по будівництві заводу із виробництва гірськолижного обладнання. Був проведений ретельний аналіз не тільки України, а й інших країн. Але саме Україна пропонує найкращі можливості для конкурентоспроможного випуску продукції в цій частині світу, навіть кращі ніж в Китаї. Проект розрахований на три етапи протягом 2019-2020 років. Важливим є, те що на початковому етапі кількість робочих місць становитиме більше 300, а під час розширення виробництва орієнтовна кількість нових робочих місць сягатиме до 1 тисячі осіб. Вартість проекту становить 80 мільйонів євро [8].

Усе це дає привід для оптимістичних міркувань про «нову індустріалізацію» України. Очевидно, її інвестиційна привабливість, незважаючи на війну, зростає, але переоцінювати це не слід. З 1,6 млрд дол. США, які отримала країна у 2017 р., у промисловість було спрямовано менше ніж 30%. До того ж загальний обсяг інвестицій все ще не вийшов на довоєнний рівень (4,5 млрд дол. США у 2013 р.) [6].

В Україні є сфери, які мають значні конкурентні переваги та в перспективі можуть зацікавити іноземного інвестора, – це військово-промисловий комплекс, хімічна та фармацевтична, аерокосмічна галузі, ІТ та високі технології, туризм.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [4].

Варто зазначити, що з роками в Україні склалася система нормативно-правової бази, яка регу-

лює діяльність іноземних інвесторів та механізм залучення іноземних інвестицій, вона складається з: Закону України «Про інвестиційну діяльність», Закону України «Про захист іноземних інвестицій на Україні», Закону України «Про інститути спільного інвестування», Постанов КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» тощо [9].

Однак, як стверджують бізнесмени в численних опитуваннях, цього недостатньо – подолання корупції і забезпечення захисту права власності є ключовими для створення сприятливого бізнес-середовища [10].

Активна діяльність по вдосконаленню нормативно-правової бази у сфері інвестування є основою для активізації залучення іноземних інвестицій на сучасному етапі, адже теперішня ситуація значно відрізняється від того, що було десять років тому, коли задля залучення інвестицій Україна могла пропонувати їм участь в мегапроектах на кшталт великої приватизації чи розбудови інфраструктури [10].

Тепер додалися ризики поширення воєнної нестабільності. До того ж, кількість мегапроектів, які можна було б запропонувати інвесторам, є меншою. Перспективи великої приватизації вже не викликають значного оптимізму.

Ще одним з проектів, який потенційно може привабити масштабні інвестиції як від приватних компаній, так і від міжнародних фінансових установ – це великі інфраструктурні проекти з відбудови Донбасу. Однак це стане можливим лише у віддаленій перспективі при інтеграції регіону.

Таким чином з альтернативи «діяти як легко чи як ефективно» в співпраці з інвесторами залишається непростий шлях не яскравих мегапроектів, а щоденних кропітких реформ, спрямованих на покращення інвестиційного клімату. На відміну від великих проектів, такі реформи можуть не бути привабливими з точки зору політичних рейтингів, але вони є необхідними.

Сприяння поліпшенню інвестиційного клімату в Україні є одним з найважливіших пріоритетів державної політики на сучасному етапі. Проте, швидко змінити ситуацію практично неможливо. Багато процесів, як, наприклад, політична реформа, подолання корупції і інші інституційні зміни мають тривалий характер. Але є ряд першочергових заходів, які здатні покращити ситуацію [5, 11]:

– досягнення національної згоди між різними рівнями управління влади, соціальними групами, громадськими організаціями;

– удосконалення правової і нормативної бази держави, для функціонування стабільної економіки;

- запровадження міжнародних стандартів;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- стимулювання економічного зростання з широким використанням інновацій та сучасних технологій;
- ліквідація обмежень на підприємницьку діяльність;
- консолідація та розвиток джерел фінансування інвестицій;
- подолання корупції.

Висновки з проведеного дослідження. Україні потрібно залучати нові потоки інвестиції, в першу чергу щоб розвиватись та покращувати економічний стан країни. Так як протягом останніх років в країні спостерігається інвестиційна криза, то існує потреба покращення інвестиційного клімату та підвищення привабливості вітчизняної економіки.

Оцінка інвестиційної привабливості держави є одним із найважливіших аспектів для прийняття будь-якого інвестиційного рішення. Чим складніша ситуація в країні, тим більше досвід та інтуїція інвестора спирається на експертне дослідження інвестиційного середовища.

Україна має значний інвестиційний потенціал, а галузі з конкурентними перевагами можуть досягнути глобального значення для майбутнього розвитку та підвищення якості рівня життя в країні. Все більше увагу інвесторів привертають автомобільна промисловість, виробництво побутової електроніки, високі технології, вітроенергетика, виробництво біопалива, логістика.

Удосконалення правової та організаційної бази є одночасно як передумовою, так і результатом успішних реформ у нашій державі. Але це не тільки вдосконалення на законодавчому рівні, а і створення системи гарантій стабільності для інвестора. Вони повинні бути впевненні, що сьогодні краще, ніж вчора, а завтра буде краще, ніж сьогодні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестиційний клімат. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/55-i/2340-investitsijnij-klimat.html>.
2. Суворий український клімат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/212259>.
3. Doing business 2018: Україна піднялася на 4 сходинки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-41817098>.
4. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А. О. Гура // Збірник наукових праць ХНПУ ім. Г. С. Сковороди «Економіка». – 2015. – С. 188-196.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
6. Шлях дракона. Чи є порятунок в інвестиціях. [Електронний ресурс]. –

Режи доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/211926>.

7. Диха М. В. Державна інвестиційна політика: її складові та значення у розвитку національної економіки / М. В. Диха // Вісник ХНУ. – 2010. – № 6, Т. 1. – С. 29–32.

8. Австрійська компанія вироблятиме лижі у Вінниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/05/6/636595/>.

9. Козак Л. С. Іноземні інвестиції в економіці України / Л. С. Козак. // Економіка та управління на транспорті. – 2017. – №4. – С. 109–115.

10. Як Україні не зникнути з радарів інвесторів у 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/28976682.html>

11. Череп А. А. Инвестознавство / А. А. Череп. – Київ: Кондор, 2007. – 398 с.

REFERENCES:

1. Investytsiynyi klimat. [Investment climate]. – Available at: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/55-i/2340-investitsijnij-klimat.html>.
2. Suvoryi ukrainskyi klimat. [The hard Ukrainian climate]. – Available at: <http://tyzhden.ua/Economics/212259>.
3. Doing business 2018: Ukraine has gone up 4 steps – Available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-41817098>.
4. Gura A.O. (2015) Investytsiynyy klimat v Ukrayini: suchasnyy stan i napryamky pokrashchennya [Investment climate in Ukraine: current state and directions of improvement]. Zbirnyk naukovykh prats' KHNPUI m. H. S. Skovorody «Ekonomika». [Collection of scientific works of KhNPU named after. G.S. Skovoroda "Economics"]. P. 188-196.
5. Ofitsiyyny sayt Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli [Official website of the Ministry of Economic Development and Trade] – Available at: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
6. Shlyakh drakona. Chy ye poryatunok u investytsiyakh [Dragon's Way. Is there a salvation in investment.]. – Available at: <http://tyzhden.ua/Economics/211926>
7. Dykha M.V. (2010) Derzhavna investytsiyna polityka: yiyi skladovi ta znachennya v rozvytku natsional'noyi ekonomiky [State investment policy: its components and significance in the development of the national economy]. Visnyk KHNU.[Journal KHNU]. Vol. 6, no. 1, pp. 29-32.
8. Avstriys'ka kompaniya vyroblyatyme lyzhi u Vynnytsi [The Austrian company will produce skis in Vinnytsa]. – Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/05/6/636595/>.
9. Kozak L.S. (2017) Inozemni investytsiyi v ekonomiku Ukrayiny [Foreign investments in the economy of Ukraine] Ekonomika ta upravlinnya na transporti. [Economy of management and transportation]. no 4, pp. 109-115.
10. Yak Ukrayini ne znyknyty z radariv investoriv u 2018 rotsi [How Ukraine will not disappear from the radar of investors in 2018]. – Available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/28976682.html>.
11. Cherep A. A.(2007) Investoznavstvo [Investing]. Kyiv: Condor, pp. 398.

Hrytsyna L.A.

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Khmelnytskyi National University

Kernytska N.O.

Master

Khmelnytskyi National University

CHARACTERISTICS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE

The purpose of the article is to study the state of the investment climate in Ukraine and the factors that influence its formation, to develop proposals for possible ways to improve it.

The concept of "investment climate" and the abstractness of determinants, which resulting the objective complexity of their evaluation, are considered in the article.

The article analyzes the position of Ukraine in the international rating Doing Business 2018. Ukraine demonstrated the largest growth in the sphere of obtaining construction permits, where it advanced 105 points. Ratings and indices are the measure of the investment climate.

It is revealed that Ukraine has significant investment potential, in particular: it is the last truly large emerging market in Europe; it is rich with natural resources; it has a high level of research and development in many branches of science and technology and significant scientific and technical potential; it has a significant agricultural potential (auspicious geographical location, favorable climate, fertile soils); it has significant volumes of major industrial-production funds (military-industrial complex, metallurgy).

It is traced that the most attractive spheres in Ukraine for investors are such branches of economy as metallurgy, mechanical engineering, chemical and food industry.

It was revealed that today there is a question of improving the legal and organizational framework. Dynamic activities aimed at improving the regulatory framework in the field of investment are the basis for increasing the attraction of foreign investment at the present stage.

The article deals with the priority measures that can improve the investment climate, as this is one of the most important priorities of state policy at the present stage.

Consequently, Ukraine needs to attract new investment flows, first of all, in order to develop and improve the economic situation of the country. As in recent years, the country experienced an investment crisis. So there is a need to improve the investment climate and increase the attractiveness of the domestic economy.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМДОСЛІДЖЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІSTUDY OF PRIORITY DIRECTIONS OF STATE REGULATION
OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

УДК 330.341.1

Вакалюк В.А.к.е.н., доцент кафедри менеджменту
і туризмуЖитомирський державний
технологічний університет**Балковська В.В.**асистент кафедри менеджменту
і туризмуЖитомирський державний
технологічний університет

Постановка проблеми. Фінансово-економічний розвиток будь-якої держави світу в сучасних умовах господарювання безпосередньо залежить від інноваційного розвитку. Але інноваційний потенціал країни потребує значної кількості часу та ресурсів для його формування. Саме тому актуальним є сучасне і зважене державне регулювання інноваційної діяльності та обґрунтована інноваційна політика. Фінансування фундаментальних наукових досліджень, на основі яких у подальшому будуть формуватися прикладні дослідження, розроблення механізму фінансування, визначення мотиваційних інструментів для вітчизняних науковців, формування сприятливого інвестиційного клімату та ще багато інших факторів повністю залежать від державного регулювання. Отже, визначення основних принципів функціонування раціональної інноваційної політики є ключовим чинником для розвитку України в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу та, як наслідок, сучасного суспільства зумовлює значне підвищення наукових інтересів щодо дослі-

У статті визначено основні особливості державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, зокрема на основі Закону України «Про інноваційну діяльність». Проаналізовано основні напрями здійснення державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. Визначено основні шляхи подальшої підтримки інноваційної діяльності на рівні держави. Виявлено основні проблеми розвитку наукової діяльності в Україні. Наведено приклад зарубіжного регулювання інноваційної діяльності. Запропоновано основні заходи щодо підвищення ефективності державного регулювання інноваційної політики на основі проаналізованого зарубіжного досвіду.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційний потенціал, інвестиційна діяльність.

В статье определены основные особенности государственного регулирования инновационной деятельности в Украине, в частности на основе Закона Украины «Про инновационную деятельность». Проанализированы основные направления осуществления государственного регулирования инновационной деятельности в Украине. Определены основные пути дальнейшей поддержки инновационной деятельности на государственном уровне. Обнаружены

основные проблемы в развитии научной деятельности в Украине. Приведен пример иностранного регулирования инновационной деятельности. Предложены основные способы повышения эффективности государственного регулирования инновационной политики на основе проанализированного зарубежного опыта.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационная политика, инновационный потенциал, инвестиционная деятельность.

The article outlines the main features of state regulation of innovative activity in Ukraine, in particular, based on the Law of Ukraine “On Innovation Activity” The main directions of the state regulation of innovation activity in Ukraine are analyzed. The main ways of further support of innovation activity at the state level are determined. The basic problems of development of scientific activity in Ukraine are revealed. The sample of foreign regulation of innovation activity is given. The main measures are proposed to increase the efficiency of state regulation of innovation policy based on the analyzed foreign experience.

Key words: innovation, innovative activity, innovation policy, innovative potential, investment activity.

дження питання державного регулювання інноваційної діяльності України. У цьому напрямі працюють такі українські вчені, як О. Амоша, А. Власова, А. Гальчинський, М. Гаман, В. Геєць, О. Лапко, С. Покропивний, З. Румянцева, Н. Саломатін, В. Семіноженко та багато інших.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних особливостей державного регулювання інноваційної політики в Україні та виявлення можливостей і ресурсів для її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш актуальними та необхідними завданнями для забезпечення стабільного зростання економіки держави є підвищення інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій. Такі глобальні економічні питання вирішуються на рівні держави.

Найбільш дієвим та ефективним інструментом забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості економіки України є регламентація інноваційно-інвестиційної діяльності й формування сприятливого правового середовища для реалізації інноваційної діяльності суб'єктами інноваційно-інвестиційного процесу.

У більшості країн світу з високим рівнем економічного розвитку вдало поєднується значний розвиток науки і новітніх технологій із використанням ефективних механізмів державного регулювання ринкових відносин, ініціативою учасників ринку. Саме таке поєднання забезпечує високі темпи економічного та соціального розвитку [3, с. 23].

Практика високорозвинутих зарубіжних країн свідчить про те, що держава повинна впроваджувати інноваційну стратегію шляхом використання ринкових відносин, але без зведення до них усього управління інноваційним процесом.

У розвинених країнах світу основна мета державного втручання в інноваційну діяльність полягає у забезпеченні сталого розвитку економіки, формуванні сприятливого інвестиційного клімату та підтриманні високої інноваційної активності.

Державна інноваційна політика – це сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів [8, с. 7].

Мета державної інноваційної політики – формування у країні таких умов для діяльності господарюючих суб'єктів, за яких вони були б зацікавлені й спроможні розробляти і виготовляти нові види продукції, впроваджуючи сучасні наукомісткі й екологічно чисті технології [4, с. 57].

Інноваційна діяльність в Україні на рівні державної влади регламентується Законом України «Про інноваційну діяльність». Основними принципами державної інноваційної політики Законом встановлено такі [5]:

- орієнтацію на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримку підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансову підтримку, здійснення сприятливої кредитної, податкової й митної політики у сфері інноваційної діяльності;

– сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;

– інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;

– підготовку кадрів у сфері інноваційної діяльності.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» чітко зазначено, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом [5]:

– визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;

– формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;

– створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;

– захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

– фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;

– стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

– установа пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;

– підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Варто звернути увагу на те, що регулювання інноваційної діяльності відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» можливо здійснювати на різних рівнях управління державою: від Верховної Ради до органів виконавчої влади на місцях. Їх участь у регулюванні інноваційних процесів зумовлена тими функціями, які вони виконують у загальній системі економіки країни.

У сучасних ринкових умовах господарювання державна влада реалізує інноваційну політику за трьома базовими напрямками [1, с. 145]:

1) забезпечення учасників інноваційного процесу фінансовими ресурсами;

2) створення для просування інноваційних систем маркетингових, консалтингових, інжинірингових фірм, інвестиційних «ризикових» компаній і банків, бірж технологій та формування сприятливої інфраструктури ринку, включаючи державні програми створення технополісів, технопарків, вільних економічних зон;

3) вироблення єдиних загальних правил і механізмів координації всіх суб'єктів ринку інновацій на взаємовигідній основі кооперування.

Державна інноваційна політика спрямована на стимулювання створення сприятливого клімату для інноваційних процесів і є сполучною ланкою між сферою науково-технічної діяльності й виробництвом.

Основні шляхи державної підтримки інноваційної діяльності [6]:

– сприяння розвитку науки, зокрема прикладної, малого інноваційного підприємництва і підготовки наукових кадрів;

– створення програм, спрямованих на підвищення інноваційної активності у сфері виробництва;

– формування державних замовлень на НДДКР із метою забезпечення початкового попиту на інновації, які потім одержують поширення в економіці;

– уведення податкових та інших інструментів державного регулювання з метою формування активного впливу на ефективність інноваційних рішень;

– посередництво у взаємодії академічної, вишівської й прикладної науки з метою стимулювання кооперації у сфері НДДКР.

Інноваційна політика держави не обмежується лише фінансовою підтримкою розроблення науково-технічних програм та забезпеченням пільг суб'єктам інноваційної діяльності. Держава повинна також реалізувати функції комерційної реалізації науково-технічних нововведень із використанням своїх уповноважених виконавчих органів (зокрема інноваційних науково-технічних фондів). Для повноцінної підтримки інноваційної діяльності держава має виступати основним інвестором в інтелектуальний капітал, суб'єктом, зацікавленим у збільшенні економічних ефектів науково-технічного прогресу [7, с. 2].

Забезпечення розвитку наукової діяльності в сучасних реаліях функціонування вітчизняної економіки на рівні держави є складним, але дуже актуальним питанням. Варто враховувати значне відставання України від індустріально-розвинутих країн сьогодення. Ще на початку становлення української незалежності через тривалу економічну кризу в державі виникла значна прогалина у розвитку мікроелектроніки та комп'ютерних технологій (порівняно з провідними країнами світу). Саме це значною мірою гальмує науково-технічний прогрес у сучасних умовах, адже щоб засвоїти новітні технології сьогодні необхідно спочатку заповнити прогалину, яка виникла, та опанувати «старі» світові наукові досягнення. Але для такого процесу ресурсів, що виділяються державою для забезпечення науки, не вистачить, адже вони займають доволі низьку частку в структурі державних видатків.

Ще однією ключовою відмінністю провідних країн світу є значна зацікавленість бізнесу в розвитку науки та, як наслідок, її фінансуванні. Підприємства за кордоном інвестують значні ресурси у ті наукові дослідження, які їх цікавлять та можуть забезпечити конкурентні переваги на ринку. Але при цьому не можна нехтувати внеском держави в наукову діяльність, адже, наприклад, у європейській практиці відбувається державне фінансування фундаменталь-

них досліджень, що є потужною базою для розвитку прикладної науки [2].

На жаль, вітчизняні підприємства не зацікавлені у вкладенні інвестиційних ресурсів у наукову діяльність, адже українські наукові установи з державним фінансуванням не здатні гарантувати високий рівень і актуальність досліджень, а також виконання в короткі терміни. Саме тому актуальним для українських реалій є створення проектних університетів за зразком європейської системи розвитку освіти та науки. Суть полягає в тому, що підприємства пропонують для наукових установ гранти на розроблення необхідних проектів, а науковці беруться за його реалізацію. Таким чином, провідні професори та доценти після підготовки таких проектів здатні передати значний практичний досвід для студентів та задовольнити потреби підприємств у новітніх розробках.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, державне регулювання інноваційної діяльності в Україні регламентується Законом України «Про інноваційну діяльність», де визначено основні принципи функціонування інноваційної програми держави та особливості її реалізації. Дослідивши основні шляхи розвитку інноваційної діяльності в країні, а також базові механізми її підтримки на рівні держави, можемо зробити висновок, що для забезпечення науково-технічного зростання необхідно запозичувати досвід індустріально-розвинутих країн світу та створювати проектні університети, які будуть підтримуватись не лише коштами з державного бюджету, але і фінансуватимуться приватними підприємствами на грантовій основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вакалюк В. Роль державної інноваційної політики в економічному розвитку України. Вісник ЖДТУ. № 4(78). 2016. С. 143–150.
2. Данилишин Б. Українська наука: шанс на відродження. 2018. URL: https://dt.ua/SCIENCE/ukrayinska-nauka-shans-na-vidrozhennya-278213_.html.
3. Державне регулювання інфраструктури на регіональному рівні: монографія / О. Амосов, А. Дегтяр, Я. Календжян та ін.; за заг. ред. А. Дегтяра. Харків: ХарПІНАДУ «Магістр», 2011. 263 с.
4. Йохна М. Стадник В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. Київ: Видав.центр. «Академія», 2005. 400 с.
5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 р. №40– IV (із змінами і доп. №5460-VI від 16.10.2012 р.). Відомості Верховної Ради України. 2014. № 2–3. Ст. 41.
6. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII (із змінами і доп. № 922-VIII від 25.12.2015 р.). Вісник Верховної Ради. 2016. № 9. Ст.89.

7. Ульяновченко Ю., Винокурова О. Стратегія розвитку державної інноваційної діяльності в Україні. Теорія та практика державного управління. 2010. Вип. 2(29). С. 1–4.

8. Череп А., Васильєва С. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 5, Т. 3. С. 7.

REFERENCES:

1. Vakaliuk V.A. (2016), Rol derzhavnoi innovatsiinoi polityky v ekonomichnomu rozvytku Ukrainy, *Visnyk ZhDTU*, № 4(78), pp. 143-150.

2. Danylyshyn B.M. (2018), *Ukrainska nauka: shans na vidrodzhennia*, available at: https://dt.ua/SCIENCE/ukrayinska-nauka-shans-na-vidrodzhen-nya-278213_.html.

3. Amosov, O.Ju., Djegtjar, A.O. and Kalendzhjan, Ja.V. (2011), Derzhavne reguluvannya infrastruktury na regional'nomu rivni, in

Djegtjar, A.O. (Ed.), *HarRINADU "Magistr"*, Kharkiv, 263 p.

4. Johna, M.A. and Stadnyk, V.V. (2005), *Ekonomika i organizacija innovacijnoi' dijaj'nosti*, Vydav.centr. "Akademija", Kyiv, 400 p.

5. The Verhovna Rada of Ukraine (2012), *Pro innovacijnu dijaj'nist'*, *Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny*, No. 2–3, p. 41.

6. The Verhovna Rada of Ukraine (2015), *Pro naukovu i naukovo-tehnichnu dijaj'nist'*, *Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny*, No. 9, p. 89.

7. Ul'janchenko, Ju.O. and Vynokurova, O.I. (2010), "Strategija rozvytku derzhavnoi' innovacijnoi' dijaj'nosti v Ukrai'ni", *Teorija ta praktyka derzhavnogo upravlinnja*, Vol. 2 (29), pp. 1–4.

8. Cherep, A.V. and Vasyl'jeva, S.I. (2010), "Rozvytok innovacijnoi' dijaj'nosti v Ukrai'ni v suchasnyh umovah", *Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu*, No. 5, Vol. 3, p. 7.

Vakaliuk V.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Tourism
Zhytomyr State Technological University

Balkovska V.V.

Assistant Lecturer at Department of Management and Tourism
Zhytomyr State Technological University

STUDY OF PRIORITY DIRECTIONS OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

The article analyses the main mechanisms of state regulation of innovation activity in Ukraine. In the modern world, countries with innovative potential are leaders in international markets. That is why the development of the latest technologies and the development of scientific and technological advance are relevant for ensuring the country's successful development. However, innovation activity is virtually impossible to carry out without established, well-founded state regulation. The funding of fundamental research, which will form the basis for further research, the development of financing mechanism, the definition of motivational tools for domestic scientists, the formation of a favourable investment climate, and many other factors, are entirely dependent on state regulation.

The authors determine that state innovation policy is a set of forms and methods of state activity aimed at creating interrelated mechanisms of institutional, resource support and development of innovation activity, forming motivational factors of intensification of innovative processes.

In Ukraine, innovation activities are regulated by the Law of Ukraine "On Innovation Activity" that defines the basic principles of state innovation policy. The main ones are the orientation towards the innovative way of developing the Ukrainian economy, identifying the state priorities of innovation development, promoting the development of innovation infrastructure, information provision of innovation actors, and others.

The Law of Ukraine "On Innovation Activity" also determines the main methods of state regulation, which include the following: definition and support of priority directions of innovation activity at the state, branch, regional, and local levels, creation of a regulatory and legal framework and economic mechanisms for supporting and stimulating innovation, protection of the rights and interests of entities of innovation activity, financial support for innovative projects' implementation, etc.

The article identifies the main ways of the state innovation policy and its three main directions: provision of participants of the innovative process by financial resources, creation for the promotion of innovative systems of all possible means and development of common rules and mechanisms of coordination of all subjects of the innovation market on a mutually beneficial basis of cooperation.

Having examined the main ways of developing innovation activity in the country, as well as the basic mechanisms for its support at the state level, the authors determined that in order to provide scientific and technological growth, it is necessary to borrow the experience of industrialized countries of the world and to create project universities that will be supported not only by means of state budget but also funded by private enterprises on a grant basis.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ДЕРЖАВИ INSTITUTIONALIZATION OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF THE STATE

У статті обґрунтовано і доведено, що інституціоналізація економічної безпеки – це процес створення інститутів, норм, правил, які підвищують стійкість й адаптивність національної економіки, сприяють зростанню її продуктивності та зниженню ризиків, саме інституціональні суперечності та конфлікти в процесі ринкової трансформації загрожують економічній безпеці держави; гарантування економічної безпеки держави має реалізовуватися через систему інституцій, які беруть участь у гарантуванні національної безпеки згідно з чинним законодавством.

Ключові слова: економічна безпека, інституціональний підхід, інституціональне середовище, інституціональні структури, інституціоналізація.

В статті обґрунтовано і доказано, що інституціоналізація економічної безпеки – це процес створення інститутів, норм, правил, які підвищують стійкість й адаптивність національної економіки, сприяють зростанню її продуктивності та зниженню ризиків, саме інституціональні суперечності та конфлікти в процесі ринкової трансформації загрожують економічній безпеці держави; гарантування економічної безпеки держави має реалізовуватися через систему інституцій, які беруть участь у гарантуванні національної безпеки згідно з чинним законодавством.

и конфликты в процессе рыночной трансформации угрожают экономической безопасности государства; обеспечение экономической безопасности государства должно реализовываться через систему институтов, участвующих в обеспечении национальной безопасности в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова: экономическая безопасность, институциональный подход, институциональная среда, институциональные структуры, институционализация.

The article proved and proved that the institutionalization of economic security – the process of creating institutions, norms, rules that increase resilience and adaptability of the national economy, promote the growth of productivity and risk reduction is institutional contradictions and conflicts in the process of market transformation threatens the economic security of the state; guaranteeing economic security should be implemented through the institutions involved in ensuring national security in accordance with the law.

Key words: economic security, institutional approach, institutional environment, institutional structures, institutionalization.

УДК 330.332

Гальцова О.Л.

д.е.н., професор, завідувач
кафедри економічної
теорії, національної та міжнародної
економіки
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки є невід'ємною функцією держави та основною сферою діяльності інститутів, вони мають реалізовувати життєво важливі інтереси людини, суспільства, держави, розробляти та здійснювати комплекс заходів щодо захисту їх від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, гарантувати сприятливі умови життя і продуктивності праці громадян. Одним із пріоритетів зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення науково-технологічного компонента економічної безпеки держави є вдосконалення інституціональної інфраструктури інноваційного розвитку. Загалом, у процесі ринкових трансформацій унаслідок недостатньої уваги до інституціонального базису в Україні створилася нераціональна структурна побудова інституціонального середовища з домінуванням неформальних відносин та інститутів над офіційними, ключовими для розуміння інституціональної природи ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси забезпечення економічної безпеки держави постійно перебувають у центрі уваги науковців. Теоретичні засади інституціональних чинників забезпечення механізму підтримки економічної безпеки закладено представниками класичного інституціоналізму (Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, К. Гелбрейтом, В. Мітчеллом) та неінституціоналізму (О. Вільямсоном, Р. Коузом, Д. Нортон,

Дж. Бюкененом та ін.). Різні аспекти інституціоналізації економічних процесів у постсоціалістичних країнах актуалізуються у працях Т. Антропової, М. Войноренка, Т. Гайдай, Г. Нурєєва, В. Полтеровича, В. Тарасевича, А. Чухна та інших учених. Зв'язок між інституціональним середовищем і безпекою держави досліджували Дж. Бюкенен та Дж. Гелбрейт. Проблеми економічної безпеки широко актуалізуються у працях і вітчизняних науковців О. Барановського, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Горбуліна, А. Гуменюка, В. Геєця та багатьох інших. У більшості випадків у центрі їхньої уваги знаходяться окремі питання, пов'язані із визначенням сутності, природи та критеріїв економічної безпеки, суб'єктів та об'єктів, рівнів і складників, що формують економічну безпеку, дослідженням проблем уразливості національних економік тощо. Недостатній рівень розроблення проблем, суперечливість і динамічність окремих її аспектів зумовили вибір дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування того, що саме інституціональні суперечності та конфлікти в процесі ринкової трансформації загрожують економічній безпеці держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. На процес інституціоналізації системи економічної безпеки впливають державно-регуляторні механізми економічного захисту всіх суб'єктів економіки і, як зазначають В. Горбулін, А. Качинський,

закріплюють легітимні економічні форми у структурі суспільного базису [1, с. 47–48]. Інституціональний підхід до аналізу структурних змін дає змогу стверджувати, що ідеологія соціально-ринкової економіки має реалізуватися в нових інститутах, поява яких сприяє становленню і модернізації системи суспільних відносин [6].

Для забезпечення економічної безпеки необхідний ефективний, інституціональний механізм активізації зростання конкурентоспроможності економіки – чинника економічної безпеки держави, при цьому залишається головним інституціональним чинником розвитку соціально-ринкової економіки. Економіка господарюючого суб'єкта залежить від зовнішніх обставин політичного і соціального характеру, дослідження яких дає змогу зрозуміти склад інституціональних змін, які містять сукупність правових та економічних методів управління і сприяють виявленню небезпек для економічної безпеки держави. Ефективність розвитку досягається через ефективну інституціональну систему, яка реалізує суспільні інтереси, організовує і гармонізує їх у напрямі забезпечення національних інтересів, зокрема національної безпеки. Інститути – це правила гри в суспільстві, обмеження і передумови розвитку в політиці, соціальній сфері та економіці. Д. Норт виокремлює три компоненти інститутів: неформальні обмеження (традиції, звичаї, умовності); формальні правила (закони, адміністративні акти); механізм примушування, виконання правил (суди, поліція) [2, с. 73].

Економічна безпека країни визначається діючою інституціональною структурою економіки та якістю функціонування інститутів. На думку Н. Литвиненко та М. Флейчук, різноманітні погляди та аргументи засвідчують те, що економічна безпека – це характеристика спеціального стану суспільства, вона має розглядатися інституціональною системою відтворення умов стабільної економічної та політико-правової динаміки у спосіб соціальних відносин [3, с. 21; 4, с. 431]. Проте політичні та соціальні зв'язки не можуть підтримуватись самі по собі, навіть для досягнення важливих цілей економічної безпеки, оскільки їх породжують зацікавлені соціальні та політичні суб'єкти. Економічна безпека держави (як соціально-економічна система) володіє своєрідною «матрицею безпеки», яка характеризує її спроможність бути стійкою і розвиватися. За Д. Нортом, інституціональна матриця – це комплекс взаємозалежних правил і неформальних обмежень, сукупність яких визначає економічну діяльність, а також специфіку економічних і політичних інститутів кожного окремого суспільства і задає різноманітні напрями траєкторії розвитку [2, с. 53].

Процес управління рівнем економічної безпеки можливий за умов використання регуляторів економічного, політичного та інституціонального

характеру. Без ефективного функціонування інститутів процес відтворення економічної безпеки буде малопродуктивним, як зазначає Д. Белл, інституціональні структури – «це головний каркас історії» [5, с. 19], а інституціональне середовище – своєрідний захисний «прошарок» соціально-економічної системи, який дає змогу їй максимально реалізувати свій економічний потенціал, устояти перед тиском різноманітних загроз і викликів [6, с. 129].

Роль інституціоналізації полягає в тому, що вона є чинником зниження невизначеності й основою для прогнозування поведінки суб'єктів. Інститути пропонують схему дії в тих сферах, де ця схема не існувала і тому в ній була невизначеність, у процесі інституціоналізації відбувається заміна спонтанної поведінки на передбачувану, яка очікується і моделюється. Суспільство, створюючи інститути, закріплює певні види соціальної взаємодії, робить їх постійними та обов'язковими. Далі на цій основі розробляється система санкцій. Фіналом інституціоналізації інтересів можна вважати створення відповідно до норм і правил чіткої інституційно-рольової структури інтересів, схваленої більшістю учасників соціально-економічного процесу [10].

Як зазначає А. Гуменюк, інституціоналізація економічної безпеки – це процес створення інститутів, норм, правил, які підвищують стійкість й адаптивність національної економіки, сприяють зростанню її продуктивності та зниженню ризиків. Забезпечення зазначеного здійснюють у двох напрямках. Перший передбачає створення інститутів, які підвищують економічний потенціал господарської системи і формують умови для його максимальної реалізації. Другий – заходи інституціонального характеру зі зниження ризиків. Такий поділ інституціональної побудови умовний, оскільки національна економіка є нерозривним процесом (творчим і руйнівним водночас). Отже, інституціональний механізм регулювання ризиків є і механізмом досягнення оптимального рівня економічної безпеки [6, с. 149].

На думку О. Єрмоленко та І. Петрова, інституціональні протиріччя (інституціональні конфлікти), які виникають у процесі ринкової перебудови, становлять загрозу економічній безпеці [7, с. 103]. На нашу думку, однією з причин виникнення інституціональних конфліктів є недосконалість інститутів-норм, створених упродовж ринкової трансформації, вони не працюють, не вписуються в реальну господарську ситуацію. Тобто неформальні відносини та інститути домінують над нормальними, неформальні правила й угоди превалюють над вимогами закону, умовами контракту та іншими формальними обмеженнями. За Д. Нортом, виникнення передумов створення ринку засноване на вільній конкуренції і пов'язане з політичними силами, які підтримують розвиток

ринкової конкуренції [2, с. 37]. Таким чином, становлення політичних інститутів відіграє важливу роль для формування ринкового середовища та розвитку конкуренції, що пов'язане з формуванням відносин власності.

В умовах ринкової трансформації виникають розбіжності, пов'язані з неможливістю швидкої адаптації до неї господарюючих суб'єктів. Трансформація системи має на увазі зміни інституціонального середовища, що спирається на рівень розвитку інститутів. Інституціоналізм за своєю природою передбачає наявність економічних розбіжностей і необхідність ефективного вирішення. Суперечності «вбудовані» у фундаментальне поняття інституту: з одного боку, він втілює накопичений та осмислений досвід попереднього господарства, а з другого – функціонує у постійно змінних умовах, тим самим інститут заперечується економічним середовищем, для якого він був колись створений, звідси виникає необхідність реформування інститутів [6].

Реформування інститутів – це спосіб вирішення інституціональних протиріч у межах еволюції певної системи економічних відносин. Разом із процесом реформування розвивається процес формування та опанування нових формальних інститутів (політичних, економічних, правових). У більшості випадків має місце їх запозичення з розвинених суспільств зі стійкою демократією та ефективною ринковою економікою. Основними чинниками впливу на успіх запозичених інститутів є рівень конгруентності домінуючих у країні імпортів неформальних і формальних норм, на основі яких функціонує запозичений інститут. У підсумку системна ринкова трансформація полягає у комплексному оновленні формальних правил гри, які регулюють різноманітні сфери життєдіяльності суспільства. Одним із завдань формування цього процесу є прискорене запровадження нових інститутів способом їх «імпорту», що чинить вплив на динаміку інституціонального та економічного розвитку, але цей вплив може мати як позитивні, так і негативні форми [6].

За Л. Григор'євим, позитивна форма сприяє прискоренню процесу ринкової трансформації, що пов'язане з подоланням протиріч між формальними і неформальними нормами [8, с. 15]. Інститут у такому разі швидше проходить низку процесів свого становлення, які у випадку еволюційного розвитку тривали довший період, наприклад, інститут конкуренції зобов'язаний своєю появою формуванню інституціонального ринкового середовища. Нові формальні інститути виникають у процесі трансформації існуючих неформальних інститутів, перетворення неформальних інститутів у формальні може здійснюватись досить тривалий час.

Негативна форма проявляється в непродуманих діях формування нових інститутів за типом і

схожістю до інших країн, але без урахування специфіки та особливостей української економіки. Становлення ринкових інститутів передбачає наявність відповідного інституціонального середовища і тривалого періоду для їх адаптації в специфічних умовах будь-якої держави. За цих умов має місце неконгруентність формальних і неформальних норм, що призводить до уповільнення інституціонального розвитку внаслідок зростання розбіжностей між формальними і неформальними нормами та радикальної зміни траєкторії інституціонального розвитку. Отже, слабе інституціональне середовище не спроможне «прийняти» інститут більш високого рівня організації. Виникають деформації існуючого інституціонального середовища, з'являються сприятливі умови для опортуністичної поведінки, які важко усунути внаслідок недосконалих відповідних механізмів. Залежність інститутів від колишньої траєкторії розвитку зумовлена тим, що, на думку А. Олейника, «індивіди змінюють свої ідеологічні погляди, коли їхній практичний досвід не піддається інтерпретації на основі колишньої ідеології» [9, с. 178].

Інституціональні конфлікти, які виникають у процесі ринкової перебудови, становлять загрозу економічній безпеці. Під інституціональними конфліктами розумітимемо конфлікти, сторонами яких є або протилежності, які становлять категоріальну пару, або інститути, що знаходяться у процесі свого становлення, руйнування. Основними причинами виникнення інституціональних конфліктів є, по-перше, недосконалість інститутів-норм; по-друге, існуючий процес роздержавлення власності та формування приватної власності; по-третє, недосконалість податкової системи та відсутність умов для ефективного функціонування малого підприємництва. Це дає змогу дійти висновку про існування фундаментального протиріччя ринкової трансформації. З одного боку, залишки колишньої інституціональної структури адміністративно-командного характеру протидіють формуванню нових інститутів ринкового типу; з другого – становлення нових ринкових інститутів зосереджує в собі відбитки старих інститутів, економічних відносин адміністративно-командної системи, що призводить до деформації інституціональної структури ринкового типу [10].

Запозичення інститутів призвело до того, що довелося зверху насильно впроваджувати нові інститути в умовах відсутності необхідного інституціонального середовища. Процес формування інституціонального середовища досить складний, пов'язаний із виникненням інституціональних конфліктів і характеризується множиною складників, від правильного вибору яких залежить ефективність функціонування інститутів.

Висновки з проведеного дослідження. Домінуючим елементом системи економічної

безпеки є законодавча база. Існує низка чинників у сучасній правовій базі, які стримують систему забезпечення економічної безпеки. Сьогодні в Україні відсутній чітко сформульований офіційний комплексний документ із проблем економічної безпеки держави, зокрема відсутня система забезпечення економічної безпеки, що містить організаційно-інституціональну структуру. Гарантування економічної безпеки держави має реалізовуватися через систему інституцій, яку утворюють органи законодавчої, виконавчої та судової влади, громадські та інші організації, які беруть участь у гарантуванні національної безпеки згідно з чинним законодавством.

Для зміцнення економічної безпеки України необхідний процес формування нових економічних і правових механізмів, інституціональних структур, а також підвищення ефективності уже діючих інститутів. Важливою умовою ефективного функціонування економічної безпеки держави є створення й організація соціально-правового контролю над діяльністю щодо забезпечення надійної та стійкої системи економічної безпеки з боку органів державної влади, громадськості, засобів масової інформації, окремих громадян. Економічна безпека має інституціональну структуру та представлена системою інституціональної дії у вигляді сукупності формальних і неформальних інститутів, які знаходяться в певному інституціональному середовищі, в певній рівновазі і забезпечують стійкий економічний стан. Державно-правові механізми економічного захисту всіх суб'єктів економіки безпосередньо впливають на процес інституціоналізації системи економічної безпеки. Інституціоналізація економічної безпеки – це процес створення інститутів, норм, правил, які підвищують стійкість й адаптивність національної економіки, сприяють зростанню її продуктивності та зниженню ризиків. Забезпечення здійснюють за двома напрямками: перший передбачає створення інститутів, які підвищують економічний потенціал господарської системи і формують умови для його максимальної реалізації, другий – заходи інституціонального характеру зі зниження ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбулін В., Качинський А. Засади національної безпеки України : підруч. Київ: Інтертехнологія, 2009. 272 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: ФЭК «Начала», 1997. 190 с.
3. Литвиненко Н. Институціональне суспільство та економічна безпека держави. Економічний вісник НГУ. 2009. № 2. С. 79–84.
4. Флейчук М. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні

основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації. Львів: Ахілл, 2008. 660 с.

5. Белл Д. Возникновение истории в новом столетии. Вопросы философии. 2002. № 5. С. 15–23.
6. Гуменюк А. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія. Київ: НІСД, 2014. 468 с.
7. Ермоленко О., Петров И. Институциональные формы воспроизводства экономической безопасности региона. Краснодар: Краснодарская академия МВД России, 2004. 184 с.
8. Григорьев Л. К новому этапу трансформации. Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 14–25.
9. Олейник А. Институциональная экономика: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2000. 416 с.
10. Гуменюк А., Мокій А., Флейчук М. Концептуальні засади моделювання соціально-економічного розвитку України: інституціональні загрози та глобальні виклики. Вісн. Київського нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Київ: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2011. Вип. 124/125. Економіка. 108 с.

REFERENCES:

1. Horbulin V.P. Fundamentals of National Security of Ukraine: under the umbrella. / VP Gorbulin, A. B. Kachinsky. – K.: Intertechnology, 2009. – 272 p.
2. North D. Institutions, institutional changes and the functioning of the economy / D. North. – M.: FEC "Beginning", 1997. – 190 p.
3. Litvinenko N.I. Institutional Society and Economic Security of the State / N.I. Litvinenko // Economic Herald of the NMU. – 2009. – No. 2. – P. 79-84.
4. Fleichuk M.I. Legalization of the economy and combating corruption in the system of economic security: the theoretical foundations and strategic priorities in the conditions of globalization / M. I. Fleichuk. – Lviv: Achilles, 2008. – 660 p.
5. Bell D. The emergence of history in the new century / D. Bell // Questions of Philosophy. – 2002. – No. 5. – P. 15-23.
6. Gumenyuk AM The security of the structural and institutional transformation of the region's economy: theoretical foundations and applied aspects: [Monograph] / A. M. Gumenyuk. – K.: NISS, 2014 – 468 p.
7. Yermolenko O. M. Institutional forms of reproduction of economic security of the region / O. M. Yermolenko, I. V. Petrov. – Krasnodar: Krasnodar Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia, 2004. – 184 p.
8. Grigoriev L. To the New Stage of Transformation / L. Grigoriev // Issues of Economics. – 2000. – No. 4. – P. 14-25.
9. Oleynik A.N. Institutional Economics: Study. allowance / A.N. Oleinik. – M.: INFRA-M, 2000. – 416 p.
10. Gumenyuk AM Conceptual Principles of Modeling Socio-Economic Development in Ukraine: Institutional Threats and Global Challenges / A. M. Gumenyuk, A. I. Moky, M. I. Fleichuk // Vysn. Kievan national un-th them Taras Shevchenko. – K.: KNU them. Taras Shevchenko, 2011. – Vip. 124/125. Economy. – 108 p.

INSTITUTIONALIZATION OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF THE STATE

The article substantiates and proves that the legal basis is the dominant element of the system of economic security. There are a number of factors in the modern legal framework that restrain the system of ensuring economic security. At present, Ukraine has no clearly formulated official comprehensive document on the issues of economic security of the state; in particular, there is no system of ensuring economic security, which includes the organizational-institutional structure. The guarantee of economic security of the state should be implemented through the system of institutions, which are formed by the legislative, executive and judicial authorities, public organizations and other organizations involved in the safeguarding of national security in accordance with the current legislation.

To strengthen Ukraine's economic security, a process is needed to create new economic and legal mechanisms, institutional structures, as well as to increase the efficiency of existing institutions. An important condition for the effective functioning of the state's economic security is the creation and organization of social and legal control over activities to ensure a reliable and sustainable system of economic security by public authorities, the public, the media, and individual citizens.

Economic security has an institutional structure and is represented by a system of institutional action in the form of a set of formal and informal institutions that are in a certain institutional environment at a certain level and provide a stable economic status. State-legal mechanisms of economic protection of all economic entities directly influence the process of institutionalization of the system of economic security. Institutionalizing economic security is a process of creating institutions, norms and rules that increase the sustainability and adaptability of the national economy promote its productivity and reduce risks. Provisions are carried out in two directions: the first involves the creation of institutions that increase the economic potential of the economic system and form the conditions for its maximum realization, the second – measures of an institutional nature to reduce risks.

МАРКЕТИНГ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ ТА ЙОГО СПЕЦИФІКА В УМОВАХ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ СФЕРИ КУЛЬТУРИ THE MARKETING OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AND ITS SPECIFICS IN CONDITIONS OF CULTURE COMMERCIALIZATION

У статті досліджуються теоретико-методологічні основи маркетингу історико-культурної спадщини, виявляється його специфіка в умовах наростаючої комерціалізації сфери культури. Аналізується традиційна і розширена концепції маркетингу продуктів спадщини. Розглядається розроблення і застосування маркетингової стратегії в процесі управління ресурсами спадщини. Досліджується специфіка продуктів спадщини в контексті обслуговуючого характеру, на підставі чого робиться висновок про недостатність традиційної концепції маркетинг-мікс і наявності певних обмежень щодо каналів збуту та цін. Наводяться й обґрунтовуються додаткові компоненти маркетингової стратегії продуктів спадщини.
Ключові слова: маркетинг, історико-культурна спадщина, комерціалізація, туризм, економіка культури.

Исследуются теоретико-методологические основы маркетинга историко-культурного наследия, выявляется его специфика в условиях нарастающей коммерциализации сферы культуры. Анализируется традиционная и расширенная концепции маркетинга продуктов наследия. Рассматривается разработка и применение маркетинговой стратегии в процессе управления ресурсами наследия. Исследуется специфика продуктов наследия в контексте их обслу-

живающего характера, на основании чего делается вывод о недостаточности традиционной концепции маркетинг-микс и наличия определенных ограничений в отношении каналов сбыта и цен. Приводятся и обосновываются дополнительные компоненты маркетинговой стратегии продуктов наследия.

Ключевые слова: маркетинг, историко-культурное наследие, коммерциализация, туризм, экономика культуры.

The text presents theoretical and methodological bases of marketing of historical and cultural heritage, its specificity in the conditions of increasing commercialization of the sphere of culture is revealed. The article presents traditional and advanced concepts of marketing the products heritage. The analysis highlights the development and application of marketing strategy in the management of heritage resources. The article revealed the specificity of heritage products in the context of their servicing nature, on the basis of which the conclusion is made about the insufficiency of the traditional concept of marketing mix and the presence of certain restrictions on sales channels and prices. The paper describes and substantiated additional components of the marketing strategy of heritage products.

Key words: marketing, historical and cultural heritage, commercialization, tourism, economy of culture

УДК 339.138:338.48(075)

Козловський В.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів
та бухгалтерського обліку
Гродненський державний університет
імені Янки Купали

Ганський В.О.

к.е.н., доцент, доцент
кафедри економіки та управління
Мінський інститут підприємницької
діяльності

Постановка проблеми. Маркетинг розуміється сьогодні ринково орієнтованою філософією управління певним ресурсом. Він є діяльністю, спрямованою на задоволення потреб споживачів за допомогою процесів обміну. І не продукт, а потреби актуальних і потенційних споживачів лежать в основі всіх маркетингових заходів. Практична реалізація цієї філософії дії вимагає методів і прийомів, що зумовлюють пізнання потреб і попиту споживачів, а також механізмів їхньої поведінки на ринку; виробництво матеріальних продуктів, послуг та ідей, спрямованих на задоволення цих потреб; ініціювання та стимулювання нових потреб, не властивих раніше цьому ринку; ефективно стимулювання придбання вироблених благ і послуг; реалізацію пропозиції в потрібному місці і в потрібний час. Сучасне широке розуміння маркетингу пов'язує його сутність із певною концепцією поведінки учасників обміну і знаходить своє застосування у справі досягнення цілей некомерційних інституцій. Універсальність підходу, самої концепції, а також застосованих методів і прийомів сприяють тому, що маркетинг може успішно застосовуватися й у сфері історико-культурної спадщини. Адже в сучасній економіці ми маємо справу з процесами проникнення ринкових елементів у сферу культури та комерціалізації

ресурсів, що мають історичне походження. Вони формують основу для «виробництва» різних продуктів, які є предметом ринкового обміну. Спадщину можна розглядати не лише певною сукупністю матеріальних і нематеріальних історичних цінностей, але й продуктом, що володіє різними характеристиками і ступенем корисності для споживачів. Таким чином, предмет попиту і пропозиції (як економічна категорія) історико-культурної спадщини може бути підданий маркетинговому впливу. Більш того, такий підхід стає необхідним через зростання конкуренції не тільки в самому секторі спадщини, але і в суміжних галузях. Отже, якщо в сучасних умовах протистояти проникненню ринкових елементів у сферу культури практично неможливо, то потрібно зробити так, щоб ринок приносив користь і для споживачів, і для ресурсів (об'єктів) спадщини. Маркетинг з'являється вже в момент створення ідеї продукту, а пізніше супроводжує його протягом фази виробництва і всього життєвого циклу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш значущими у цій сфері є ґрунтовні видання, присвячені маркетингу у сфері культури, Г. Тульчинського та К. Шекової [1], маркетингу у сфері туризму – О. Дуровича [2; 3], теорії галузевого маркетингу та менеджменту – Ф. Котлера та

К. Келлера [4], економіки культурної спадщини – Д. Ріпкема [5], І. Ріццо та А. Мігноси [6], культури як основи сталого розвитку – Є. Хауснера, А. Карвінської та Я. Пурхлі [7] та ін. Незважаючи на наявність окремих публікацій у цій сфері, питання теоретико-методологічних основ маркетингу історико-культурної спадщини та виявлення його специфіки в умовах наростаючої комерціалізації сфери культури залишаються практично невивченими, особливо у вітчизняній економічній науці, що визначає високий ступінь актуальності цього дослідження у світлі особливої соціальної значимості цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є визначення теоретико-методологічних основ маркетингу історико-культурної спадщини та виявлення його специфіки в умовах комерціалізації сфери культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування маркетингової орієнтації стосовно ресурсів спадщини вимагає від його власників (оферентів) проведення систематичних досліджень ринку; створення маркетингових систем інформації, необхідних для ухвалення оперативних і стратегічних рішень; застосування гармонізованого набору інструментів маркетинг-мікс; урахування правил диференційованого впливу на ринок залежно від ступеня його неоднорідності; координації всіх ринково орієнтованих заходів у межах відповідно сформованої структури організації оферента.

Водночас кожен частковий ринок характеризується певними неповторними особливостями. Вони виникають зі специфічних потреб і переваг споживачів, а також сутності продукту, що зумовлює необхідність спеціального формування пропозиції. Пряме перенесення принципів маркетингу товарів на маркетинг спадщини неможливе, оскільки цей ресурс характеризується різноманітністю ринкових акторів, імплікацією необхідності встановлення консенсусу і головних цілей; гетерогенічністю його продуктів; багатоплощинним характером відносин спадщини та її адресатів; необхідністю охорони спадщини та збереження її в хорошому стані для майбутніх поколінь [2, с. 137–139].

Через цю характеристику необхідним є розроблення маркетингової стратегії управління спадщиною, що буде компромісом, тонким балансом між задоволенням потреб і очікувань актуальних споживачів і обмеженнями використання цього специфічного ресурсу, який повинен бути збережений для майбутніх поколінь. Маркетинг робить реальний внесок у формування такого стану, впливаючи на обидві сторони процесу ринкового протистояння потреб із можливостями їх задоволення. Орієнтація на потреби споживача не завжди означає надання йому тих продуктів, які він якраз і чекає. Тут ідеться скоріше про задоволення

соціальних потреб. Продукти спадщини є благами більш високого порядку, тому тут необхідними стають комплексні популяризаторські та освітні дії. У результаті цих дій спочатку виявлені потреби піддаються модифікації, що також є досягненням маркетингу.

Культурна спадщина може бути об'єктом маркетингової діяльності, але і сама може стати інструментом маркетингу. Може бути використана в процесі маркетингової комунікації будь-якої компанії (поза сферою спадщини), міста, регіону та його оточення. Це ґрунтується на використанні в рекламних цілях людей, організацій, проектів та об'єктів, пов'язаних зі спадщиною. Прикладом таких дій є спонсорство, продакт-плейсмент, а також створення бренду та іміджу міста, регіону або країни. Іноді помилково ці дії називаються використанням спадщини в маркетингу, хоча насправді тут має місце промоційна функція спадщини. Цей тип промоції особливо важливий для міст, регіонів і цілих країн, де через призму наявної культурної спадщини вони сприймаються привабливими місцями для життя та інвестиційної діяльності, у межах яких спадщина може виступати генератором створення високоякісних продуктів у творчій індустрії.

Також варто звернути увагу на ще одну дуже характерну особливість маркетингу спадщини. Він сприяє не тільки синхронізації пропозиції її продуктів із потребами аудиторії, але також має більш широкий соціальний контекст. Справа в тому, що історико-культурна спадщина стає більш відомою, цінною, публічною та інтерпретується по-новому, формує самосвідомість місцевого населення, стає об'єктом гордості, підвищує соціальну активність та мобілізує громадськість.

Процеси комерціалізації культурної спадщини зумовлюють необхідність довгострокових стратегічних дій. Розроблення маркетингової стратегії необхідне для процесу управління спадщиною. Воно є керівним принципом, що концентрує всі дії в процесі створення й пропозиції на ринку продуктів спадщини. Реалізація такої стратегії здійснюється через моделювання елементів, за допомогою яких можна впливати на ринок. Ці елементи формують певну інтегровану систему комплементарних компонентів, які в разі кожного конкретного продукту розглядаються в сукупності (маркетинг-мікс). Кожен із них завжди повинен розроблятися і контролюватися в кореляції з іншими. Як і у випадку споживчих товарів, до основних інструментів впливу на ринок належать такі: продукт (product), ціна (price), місце реалізації продукту або надання послуг (place), просування (promotion). Специфіка продуктів історико-культурної спадщини (особливо характер послуг) визначає те, що традиційна концепція (т. зв. концепція «4Р») виявляється недостатньою. Необхідним є включення

в систему інструментів ринкового впливу наступних трьох «Р», якими є такі: персонал (people), процес надання послуги (process), матеріальні об'єкти: інфраструктура та матеріальне середовище (physical evidence) [4].

Організована система маркетингових інструментів утворює комплексний інструмент реалізації стратегії. Структура цієї системи – це консеквенція багатьох факторів, а саме: вибір цільового ринку, специфіка самих інструментів, а також обсяг і структура ресурсів і навичок оферентів спадщини. Останні й визначають потенційну верхню межу можливості використання цих інструментів.

Основним інструментом є продукт, без якого інші складники композиції «7Р» втрачають сенс. Відправною точкою в процесі формування продукту є виявлення потреб споживачів. Оференти продуктів спадщини на основі попередніх досліджень визначають цільовий ринок тобто групу покупців, потреби яких вони мають намір задовольняти. Сучасний ринок історико-культурної спадщини відрізняється вкрай високою динамічною структурних елементів. Її головними рушійними силами є збільшення кількості споживачів, зміни купівельної спроможності населення, різноманітні фонди вільного часу і безперервна еволюція смаків, звичок, уподобань тощо. Потреби споживачів та поведінку на ринку визначає також постійна поява продуктових інновацій. Динаміка ринку спадщини викликає більше дроблення попиту. Оференти не мають справ із «середньостатистичним споживачем», а взаємодіють із покупцями з різними конфігураціями характеристик, що зумовлюють ринкову поведінку.

Однією з умов адаптації продуктів спадщини до диверсифікованого попиту (а тому й мінімізації ризику) є проведення сегментації ринку. Вона полягає у виділенні порівняно однорідних груп споживачів, які виділяються серед інших схожістю своїх потреб, поведінкою, мотивами споживання продуктів спадщини і реакціями на них, а також реакцією на інструменти впливу на ринок. Таким чином, виділені сегменти (субринки) і є визначенням ринкового поля, на якому оферент планує здійснювати діяльність, а значить і застосовувати свої ресурси. Процедура сегментації містить вибір критеріїв, виділення типів споживачів та їхній опис. На цій основі оферент продуктів спадщини здійснює вибір ринку або цільових ринків.

Виділення сегментів має бути прозорим, функціональним і доцільним. Змінні (дескриптори), що характеризують сегменти, повинні чітко виділяти однорідні групи покупців і одночасно використовувати легку для отримання й оброблення інформацію. Через різноманітність продуктів сформувані універсальні критерії сегментації покупців не вийде. У практиці маркетингу використовується як критерій об'єктивних характеристик (демогра-

фічні, економічні, соціальні фактори, зокрема вік, рівень доходів, освіта тощо), так і біхевіористський підхід, який ураховує мотиви здійснення покупок (шаблони споживчої поведінки). Якщо об'єктивний критерій дозволяє зробити висновок про те, хто купує продукт спадщини, то біхевіористський підхід передбачає, що рішення покупців визначаються системою сповідуваних цінностей і що не завжди представники споживачів одного і того ж віку з однаковим доходом та рівнем освіти є аналогічними. У цьому контексті актуальним стає отримання відповіді на питання: чому покупці купують товар і як вони реагують на інструменти активізації ринку? У ринку культурної спадщини обидва ці підходи не тільки не виключають один одного, але і є взаємним доповненням (на відміну від ринку товарів першої необхідності, де об'єктивні критерії є необхідними і часто достатніми). Критерії індивідуальних мотивів покупок для цього ринку є більш ефективними. Вони корегують вплив об'єктивних дескрипторів, але не виключають їх. Тому найчастіше остаточним критерієм профілювання сегментів ринку історико-культурної спадщини є склад характеристик, запозичений з обох зазначених підходів. Так, виділені сегменти підлягають потім оцінюванню з точки зору привабливості для оферента продуктів спадщини. Ураховуються тут як параметри субринку, так і зовнішня ситуація оферента продукту спадщини [3, с. 162–169].

Перш ніж зробити остаточний вибір одного або кількох сегментів ринку оферент повинен визначити основні потреби, які збирається задовольняти, і визначити список супутніх потреб (які перебувають у відносинах комплементарності щодо головної потреби). У такому разі головна потреба буде означати бажання взаємодії з ресурсами історико-культурної спадщини, а комплементарні потреби будуть пов'язані з необхідністю забезпечення проїзду, проживання, харчування, покупки сувенірів тощо. Головним потребам завжди відповідає ядро продукту, а комплементарним – основний і розширений продукт.

Політика формування продуктів історико-культурної спадщини вимагає постійного відстеження ринку, змін на ньому й оперативного реагування на них. У результаті цей продукт може піддаватися модифікаціям: деякі його елементи можуть бути усунені, інші – розширені, можуть бути також введені абсолютно нові, часом альтернативні версії деяких компонентів, що сприяють розширенню сегмента. Оференти продуктів спадщини будуть намагатися максимально використовувати її потенціал, а з точки зору специфіки ресурсу – розподіляти в часі попит (наприклад, потік туристів). Така оптимізація є необхідною, оскільки з нереалізованою послугою (якою є продукт спадщини) вже не можна нічого зробити, її навіть неможливо переоцінити.

Ще одним інструментом впливу на ринок є ціна. Вона є гнучким компонентом структури маркетингу-мікс, що дозволяє швидкий (навіть без зміни параметрів продукту) вплив на ринок. Ціна є єдиним маркетинговим інструментом, який може бути застосований моментально і не вимагає попередньої зміни витрат. До того ж на багатьох ринках попит реагує на неї швидше, ніж на різні форми просування. Маркетингову цінову політику формує безліч факторів. З одного боку, вона пов'язана із самим оферентом, зокрема з витратами, понесеними їм на надання послуги, її дистрибуцію й рекламу. Без впливу не залишаються також такі атрибути самого продукту, як унікальність чи фаза життєвого циклу на ринку. З іншого боку, це прогнозований попит, тобто ширина обслуговуваного сегмента ринку є показником розрахунку ціни і визначення її можливої верхньої межі.

Продукти спадщини адресуються різним сегментам туристичного ринку. У такому разі реальна вартість отримання необхідної покупцю корисності містить, окрім квитків на відвідування об'єктів історико-культурної спадщини, витрати на проїзд, проживання, харчування, страхування тощо. Ці ціни т. зв. «додаткових послуг», що входять до складу розширеного продукту, часто є бар'єром для попиту на продукти спадщини, подолання яких уже лежить у компетенції не оферентів, а постачальників супутніх послуг. Ця специфічна характеристика ринку історико-культурної спадщини детермінує обмеження у ціновій політиці. У такому разі можливе застосування стратегії диференціації цін, наприклад, за типом споживача, за типом продукту або часу покупки [7, с. 215].

Ресурси культурної спадщини мають територіальні обмеження, тому самі є місцем виробництва та надання послуг (продуктів спадщини), а значить і їх розподілу. Важливими тут є такі елементи, як розташування, гнучкий графік роботи, транспортна доступність, матеріальне і технічне забезпечення, декор інтер'єрів та ін. Важливим також є місце розташування об'єкта в його натуральному середовищі, а отже, важливе місце має турбота як про найближче оточення об'єкта, так і про район його розміщення з усією інфраструктурою. Політика дистрибуції продуктів спадщини повинна підвищувати доступність для потенційних покупців. Цим слугує доступність пунктів реалізації та бронювання квитків поза місцями призначення, зокрема через Інтернет. Завдяки цьому покупці можуть уникнути черг і розчарування в місці розташування об'єкта спадщини тоді, коли кількість вхідних квитків обмежена і менша за кількість бажаючих їх придбати. Важливу роль у дистрибуції відіграє співпраця оферентів із вітчизняними і зарубіжними туристичними агенціями, у яких ця пропозиція доступна. Водночас у разі рухомих об'єктів історико-культурної спадщини можливий

вихід із продуктом за межі постійного місця перебування об'єкта. Така можливість розширює канали дистрибуції, а також з урахуванням усіх можливостей і загроз може дати оферентам продуктів спадщини економічні вигоди, пов'язані не тільки з отриманим прибутком, але також із зростанням інтересу до об'єкта. Таким цілям можуть слугувати також презентації ресурсів спадщини в таких установах, як банки та торгові центри, а також у відкритому міському просторі [6, р. 231–239].

В умовах ринкової економіки у змаганні за прихильність і гроші споживачів привілейоване становище займає той, хто не тільки знає потреби покупців, але і володіє засобами для впливу на їхнє рішення. Не достатньо просто підготувати навіть найкращий продукт, оцінити його і розмістити в обраних каналах дистрибуції. Привабливість продукту не є достатньою умовою для його реалізації. Для того, щоб продукт міг бути ефективно реалізованим, необхідно проінформувати покупця про його корисність, указати на переваги, пов'язані з покупкою, а також спонукати до купівлі. У межах взаємодії з покупцями фахівці з маркетингу спадщини мають у розпорядженні рекламу, public relations та publicity, а також додаткову рекламу, застосовувану точково в разі коливань попиту з метою подолання так званих «мертвих сезонів». Перераховані вище інструменти є системою просування, що рекламує і товар, і його оферента [5, с. 19–23].

Завдання системи просування спадщини зводяться до таких трьох:

1) інформування про його продукти, спонукання до придбання і закріплення знань про пропозицію. Такі основні цілі реклами, окремі типи якої залежать від фази життєвого циклу продукту на ринку (наприклад, інформаційна реклама буде стосуватися нового продукту – маршруту історико-культурної спадщини, який досі не функціонував або вже існує, але впроваджується на новому ринку). Вибір видів реклами і її обсягів у разі спадщини широкий і залежить від характеру цільового ринку;

2) уживання заходів типу public relations та publicity, які сприяють формуванню іміджу оферентів і налагодженню взаємин з оточенням через підтримання контактів із засобами масової інформації і громадськістю;

3) стимулювання виникнення у покупців бажання придбати продукт через систему стимулів матеріального характеру. Ці дії є заходами додаткового характеру і повинні використовуватися точково, наприклад, у зв'язку із сезонними коливаннями попиту [1, с. 264–268].

У разі оферентів продуктів культурного характеру між постачальником послуги та одержувачем послуги повинні бути досить тісними і все більш складними. Отже маркетинг-мікс повинен містити додаткові компоненти, такі як персонал та процес

надання послуг. Основою маркетингової діяльності є правильно підібрана і мотивована людина або група працівників (ефект внутрішнього маркетингу оферентів спадщини). Завдяки правильній кадровій політиці, ймовірніше, що співробітники поділяться з покупцями позитивним іміджем установи або місця. У процесі надання послуги вагоме значення має кожен контакт клієнта з персоналом, починаючи з моменту повідомлення про готовність її придбання, до кінця її надання. Це час, коли відбувається інтегральне об'єднання всіх інструментів маркетинг-міксу і безпосередній контакт споживача зі структурою продукту спадщини. Тут важливими є якість послуги, координація і тривалість, надійність, відповідність пропозиції, естетика, безпека та ін. [8, р. 43–52].

Саме з людським потенціалом у комплексі маркетинг-мікс спадщини пов'язані три властивості, а саме: інновації, ініціатива та інформація, які в сучасних концепціях метамаркетингу вважаються запорукою ринкового успіху (система «Зі»). Тому дуже важливо, щоб команди персоналу були в стані постійного пошуку та освоєння нових територій, створення і поширення новинок. Ресурси культурної спадщини створюють ідеальні можливості. Не менш важливою є ініціатива як здатність до експансіоністських дій, новаторських рішень для освоєння нових ринкових ніш, а також, що важливо, інформація як основа всіх маркетингових рішень. Можливість її отримання, оброблення та інтерпретації є в маркетингу особливо цінною якістю і залежить безпосередньо від кваліфікації персоналу.

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасній економіці відбуваються активні процеси ринкового освоєння історико-культурної спадщини. Спадщина є базою для «виробництва» різних видів ринкових продуктів. Діапазон її комодифікації залежить від обсягів ресурсів, рідкості, стану, необхідності врахування норм охорони та збереження автентичності, а також від рівня усвідомлення цінності спадщини громадськістю та органами влади. Процеси комерціалізації спадщини тягнуть за собою необхідність розроблення відповідної маркетингової стратегії. Застосування маркетингової орієнтації щодо ресурсів спадщини вимагає від його учасників робити різні дії, зокрема систематичні дослідження ринку, створення системи маркетингової інформації, адаптації набору інструментів маркетинг-мікс та ін. Специфіка продуктів спадщини, а особливо обслуговуючий характер, робить традиційну концепцію маркетинг-мікс недостатньою і накладає певні обмеження, особливо щодо каналів збуту та цін. Тому необхідним стає її розширення під додаткові компоненти, такі

як кваліфікація і мотивація персоналу, матеріальні умови процесу надання послуг. Людський капітал, його здатність до експансіоністських дій, ідентифікації ринкових ніш, створення і поширення нововведень стають основою ринку історико-культурної спадщини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тульчинский Г., Шехова Е. Маркетинг в сфере культуры. Москва: Планета музыки. Лань, 2009. 496 с.
2. Дурович А. Маркетинг в туризме. Минск: Новое знание, 2003. 496 с.
3. Дурович А. Маркетинговые исследования в туризме. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 384 с.
4. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Менеджмент. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 816 с.
5. Рипкема Д. Экономика исторического наследия. Москва: Билдинг Медиа Групп, 2006. 156 с.
6. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
7. Hausner J., Karwińska A., Purchla J. Kultura a rozwój. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, 2013. 518 s.
8. Ganski U. The features of marketing of historical and cultural heritage locations and tourist destinations. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions / under the editorship of M.I. Fleychuk. Daugavpils: Daugava Print, 2018. P. 43–52.

REFERENCES:

1. Tulchinsky G.L., Shekhova E.L. (2009) Marketing v sfere kulture [Cultural marketing]. Moscow: Planeta muzyki. Lan. (in Russian)
2. Durovich A.P. (2003) Marketing v turizme [Tourism marketing]. Minsk: Novoe znanie. (in Russian)
3. Durovich A.P. (2003) Marketingovyie issledovaniya v turizme [Marketing researches in tourism]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian)
4. Kotler P., Keller K.L. (2007) Marketing. Menedzhment [Marketing. Management]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian)
5. Ripkema D. (2006) Ekonomika istoricheskogo naslediya [Economics of historical heritage]. Moscow: Building Media Group. (in Russian)
6. Rizzo I., Mingosa A. (2013) Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc. (in English)
7. Hausner J., Karwińska A., Purchla J. (2013) Kultura a rozwój [Culture and development]. Warsaw: Narodowe Centrum Kultury. (in Polish)
8. Ganski U. (2018) The features of marketing of historical and cultural heritage locations and tourist destinations. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions. Daugavpils: Daugava Print, pp. 43-52. (in English)

Kazlouski V.U.D.Sc. in Economics, Professor, Department of Finance and Accounting
Grodno Janka Kupala State University**Ganski U.A.**Ph.D. in Economics, Associate professor, Department of Economics and Management
Minsk Institute of Entrepreneurial Activity**THE MARKETING OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AND ITS SPECIFICS
IN CONDITIONS OF CULTURE COMMERCIALIZATION**

As an economic category, subject to demand and supply, historical and cultural heritage may be subject to marketing influence. Moreover, this approach is currently necessary because of the growing competition not only in the heritage sector, but also in related fields (e.g., industry of leisure). Therefore, if in modern conditions to resist the penetration of market elements into the sphere of culture is almost impossible need to do to market benefits for consumers and heritage resources. Marketing appears already at the moment of creation of product ideas, and later accompanies him during the production phases and the whole life cycle on the market. In the modern economy are active processes of market development of historical and cultural heritage. Heritage is the base for the "production" of various types of goods and market products. Range of commodification depends, in part, from the volume of resources, their rarity, condition, taking account of safety and of preserving the authenticity and also the level of awareness of the value of heritage by the public and local authorities. The process of commercialization of heritage entail the need to develop appropriate marketing strategies. The application of marketing orientation in relation to heritage resources requires parties to take various actions, including systematic market research, creation of marketing information system, adaptation toolkit the marketing mix, etc. The specificity of the products of historical and cultural heritage, and especially their service character, makes the traditional concept of marketing mix is insufficient and imposes certain restrictions, especially in relation to distribution channels and prices. Therefore, it becomes necessary her extension under additional features, such as ability and motivation, as well as the material conditions of the process of providing services. Human capital, its ability to expansionist actions, identifying market niches, creating and distributing innovations become the basis of the market of historical and cultural heritage.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ИССИНСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ANALYSIS OF LAND USE ISSINSKY DISTRICT OF THE PENZA REGION

УДК 332.54(470.40)

Денисова Е.С.

к.э.н., доцент кафедры
«Землеустройство и геодезия»
Пензенский государственный
университета архитектуры
и строительства

Куликова И.В.

студентка
Пензенский государственный
университета архитектуры
и строительства

В статье рассматривается проблема эффективности управления земельными ресурсами на примере Иссинского района Пензенской области. Проведен SWOT-анализ социально-экономической ситуации. Подведены итоги по общим результатам оценки конкурентоспособности Иссинского района и SWOT-анализа. Предложены пути повышения эффективности использования земельных ресурсов.

Ключевые слова: эффективность, земельные ресурсы, агропромышленный комплекс, инвестиционный климат, предпринимательство.

У статті розглядається проблема ефективності управління земельними ресурсами на прикладі Іссінського району Пензенської області. Проведено SWOT-аналіз соціально-економічної ситуації. Підбито підсумки за

загальними результатами оцінки конкурентоспроможності Іссінського району та SWOT-аналізу. Запропоновано шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів.

Ключові слова: ефективність, земельні ресурси, агропромисловий комплекс, інвестиційний клімат, підприємництво.

The article deals with the problem of effective land management on the example of the Issinsky district of the Penza region. The SWOT-analysis of the socio-economic situation. The results of the overall assessment of the competitiveness of the Issin district and SWOT-analysis were summed up. The ways of increasing the efficiency of land resources use are proposed.

Key words: efficiency, land resources, agro-industrial complex, investment climate, entrepreneurship.

Постановка проблемы. Повышение эффективности использования земель связано с многообразием функций и свойств земли, что влияет на сущность, содержание и механизм управления земельными ресурсами. Развитие отношений в обществе тесно связано с регулированием земельных отношений и развитием земельного рынка [2]. Именно земельные отношения концентрируют в себе множество важных экономических, политических, социальных и экологических проблем. Поэтому необходимо проводить регулирование и анализ использования земельных ресурсов, начиная с нижних уровней административного деления, т.е. с районов области.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ использования земельных ресурсов посвящено немало трудов. Однако хочется отметить работы таких ученых, как И. Басовой, Л. Долматовой, А. Назаренко, А. Гущина и т.д., которые проводили анализ именно на региональном уровне (как стартовой единицей управления).

Постановка задачи. Целью исследования является анализ использования земельных ресурсов как механизм управления (на примере Иссинского района Пензенской области).

Изложение основного материала исследования. Доказано, что управление социально-экономическими процессами, к которым относятся и земельные отношения, координируют и стимулируют воздействие субъекта управления (в нашем случае государства и муниципальных образований) на других участников и объекты земельных отношений с помощью различных методов экономического регулирования [5]. Прежде чем иметь представление о рычагах управления конкретной территорией необходимым является проведение полного анализа использования территории. Для целей эффективного управления землей необходимо так же знать и приоритетное направление развития. Так, Иссинский район главным образом является сельскохозяйственным (рис. 1). В 2017 году насчитывалось двадцать крупных и средних сельскохозяйственных предприятий,

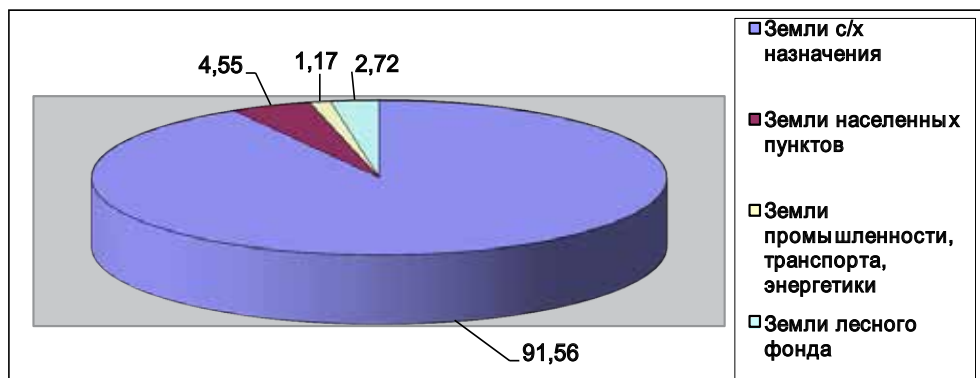


Рис. 1. Структура земельного фонда по категориям

80 фермерских хозяйств, 5 083 личных подсобных хозяйств населения.

Агропромышленный комплекс выходит на новый этап развития, решаются значительные проблемы, такие как:

1) восстановление производственно-технического, демографического и кадрового потенциалов;

2) увеличение объемов получаемой сельскохозяйственной продукции;

3) динамичная работа в сфере агропромышленного комплекса по исполнению национального проекта, программ Правительства Пензенской области, направленных на развитие сельских поселений.

Введено в оборот в 2016 году 1952 га, всего с 2005 по 2016 годы введено 28,5 тыс. га.

Для положительного социально-экономического развития современного общества довольно важная роль отводится управлению земельными

Таблица 1

Стратегический (SWOT) анализ социально-экономической ситуации

Факторы	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Географическое положение	1) граничит с экономически развитым регионом (Республикой Мордовия); 2) близкое расположение от областных центров г. Пензы (100 км), г.Саранска (50 км).	1) отдаленное расположение от крупных городов: г. Москва 600 км, г. Самара 500 км, г. Саратов 300 км, г. Нижний Новгород 300 км.
Природные ресурсы	1) наличие больших площадей плодородных земель, пригодных для сельскохозяйственного производства; 2) наличие минерально-сырьевых ресурсов, пригодных для производства кирпича, извести.	1) недостаточное освоение запасов минерально-сырьевых ресурсов.
Население	1) достаточно высокий образовательный и культурный уровень населения;	1) ежегодное сокращение численности населения; 2) старение населения: уменьшение числа жителей моложе трудоспособного возраста; 3) большое количество малонаселенных пунктов.
Агропромышленный комплекс	1) наличие плодородных земель, способствующих интенсивному развитию сельскохозяйственного производства; 2) сложившаяся система поддержки отрасли, реализуемая по областным и федеральным целевым программам; 3) наличие неиспользуемых производственных мощностей (животноводческие фермы). 4) положительный опыт работы инвесторов: ООО «Аграрная группа» (с 2004г), ООО «Пенза Золотая Нива» (с 2008 г.), «Тепличный комплекс Исса» (теплица по выращиванию роз).	1) неравномерность развития сельхозпредприятий; 2) дефицит специалистов и рабочих профессий в сельхозпроизводстве; 3) отсутствие у большинства мелких сельхозпредприятий финансовых возможностей для ускоренного обновления техники и модернизации производства; 4) технологическая отсталость хозяйств и КФХ; 5) производство дорогих, неконкурентоспособной продукции.
Промышленность	1) наличие минеральных ресурсов, пригодных для производства строительных материалов; наличие высокодоходных производств на территории района: добыча щебня – ООО «Иссинский КСМ», ООО НПО «Известняк»; 2) производство железобетонных изделий – ООО «МВ-Строй».	1) недостаточное использование минерально-сырьевой базы; 2) низкие объемы инвестиций действующих предприятий промышленности района.
Транспорт и связь	1) наличие Федеральной автодороги 1Р-158 Саратов– Нижний Новгород, железная дорога Куйбышевской железной дороги; 2) относительно развитая сеть дорог с твердым покрытием внутрирайонного пользования; 3) относительно развитая связь ОАО «Ростелеком», «Билайн», «Мегафон», «НСС», «МТС».	1) отсутствие крупных автотранспортных предприятий; 2) недостаточно развитая сеть связи, телекоммуникаций и информационных технологий в сельской местности.
Предпринимательство и малый бизнес	1) административная и финансовая поддержка предпринимательства со стороны органов власти района, в т.ч. наличие долгосрочных муниципальных программ развития малого бизнеса.	1) незначительное число малых предприятий, ориентированных на оказание бытовых и других услуг населению в сельской местности; 2) отсутствие районного залогового фонда для субъектов малого бизнеса.

Инвестиции	1) наличие участков, пригодных для инвестиций, промышленной, деловой и жилой застройки; определены стратегические направления инвестирования; 2) разработаны генеральные планы поселений.	1) необходимость перевода земель сельскохозяйственного назначения в другие категории земель; 2) необходимость прокладки дополнительных коммуникаций к возможным промышленным зонам.
Бюджет	1) ее использованы резервы по увеличению налоговых поступлений за счет: – создания новых рабочих мест; – строительства новых предприятий и технического перевооружения, обновления основных фондов действующих предприятий; – увеличения количества рентабельных сельскохозяйственных предприятий и массы прибыли в связи с модернизацией производства и внедрения малозатратных технологий; – развития малого и среднего бизнеса; 2) возможность сокращения бюджетных расходов за счет укрупнения отдельных бюджетных учреждений и за счет сокращения административного персонала.	1) значительная дифференциация поселений по уровню социально-экономического развития и получению собственных бюджетных доходов; 2) моноструктура экономики в сельской местности; 3) отсутствие системы экономических стимулов для повышения заинтересованности поселений в увеличении получения собственных бюджетных доходов.
Уровень и качество жизни населения	1) относительно высокий уровень развития систем образования, здравоохранения, социальной защиты населения, культуры, молодежной политики; 2) высокая степень раскрываемости преступлений; 3) оказание базовых услуг населению, на которые имеется спрос; 4) регулярное автобусное сообщение с райцентром (98,8% населения); 5) наличие программ поддержки молодых семей; 6) высокий процент обеспеченности домохозяйств газом.	1) недостаточный для развития уровень бюджетного финансирования образования, культуры, спорта; 2) значительная дифференциация в уровне оплаты труда между отраслями экономики; 3) дефицит медицинских кадров; 4) отсутствие достаточного количества рабочих мест в некоторых селах, главным образом для женщин и молодежи.
Факторы	Возможности (О)	Угрозы (Т)
Демография и социальные процессы	1) принимаемые государством меры по улучшению демографической ситуации в стране; 2) государственная поддержка социально незащищенных слоев населения; 3) участие в реализации федеральных, областных, муниципальных целевых программах, национальных проектах.	1) сохранение негативных демографических тенденций, которые в перспективе приведут к росту дефицита трудовых ресурсов и увеличению демографической нагрузки на работающее население; 2) инфляция и рост тарифов на ЖКХ из-за увеличения цен на энергоресурсы, потребляемые населением; 3) недоступность многих видов специализированной медицинской помощи в районной больнице; 4) отсутствие достойных стимулов к деторождению.
Обеспечение жильем	1) имеются резервы обеспечения нуждающихся в жилье за счет нового строительства, на вторичном рынке. освобождаемых мигрантами, а также имеется брошенное жилье.	1) юридические сложности с оформлением брошенного жилья.
Промышленное производство	1) наличие месторождений кирпичных глин и известковых пород.	1) отсутствие финансирования на исследование возможностей привлечения инвесторов на имеющиеся месторождения.
Агропромышленный комплекс	1) имеются неиспользованные резервы повышения урожайности и валовых сборов в растениеводстве; 2) наличие неиспользуемых земельных участков; 3) формирование отрасли мясного скотоводства; 4) организация переработки молока.	1) рост цен и тарифов на энергоносители, усиление диспаритета цен; 2) усугубление неблагоприятной рыночной ситуации для продукции животноводства; 3) старение рабочих кадров, обострение социальных проблем на селе. 4) Сложная ситуация в животноводстве, 80% продукции которого сосредоточено в секторе малых форм хозяйствования.

ресурсами, которое представляет собой совокупность функций систем управлений, направленных на рациональное использование земель [3]. Управление земельно-ресурсным потенциалом муниципального образования охватывает весь спектр общественных отношений. Инвестиционное развитие района является эффективным для пополнения бюджета и создания новых рабочих мест [1].

Министерство экономики Пензенской области подвело итоги работы деятельности администраций городских округов и муниципальных районов Пензенской области по улучшению инвестиционного климата. Рейтинг формируется по трём ключевым направлениям: «Инвестиционная активность», «Эффективность работы по улучшению инвестиционного климата», «Эффективность работы по поддержке малого предпринимательства».

Иссинский район в данном рейтинге занял 29 место из 30, это говорит о том, что администрация данного района уделяла недостаточно внимания работе по улучшению инвестиционного климата и взаимодействию с предпринимательским сообществом. Из этого следует, что органам местного самоуправления необходимо более тщательно подойти к этому вопросу и принять меры, которые помогут добиться лучших результатов во взаимодействии с предпринимателями и вывести район в 20-ку мест в списке Минэкономразвития по Пензенской области [6].

На основе оценки исходной социально-экономической ситуации района для обеспечения всестороннего учета местной специфики, анализа внутренних и внешних факторов, определения конкурентных преимуществ, проблем и негативных моментов и тенденций, тормозящих прогрессивное развитие, проведен SWOT-анализ социально-экономической ситуации в Иссинском районе (табл. 1).

Общие результаты оценки конкурентоспособности Иссинского района и SWOT-анализа позволяет подвести следующие итоги. Тенденциозность ужесточающихся требований потребителей к качеству продукции требует постепенного перехода к импортозамещению, что имеет большую важность для предприятий продовольственного характера района. Требуется осуществить дополнительные меры по продвижению производимой продукции предприятий индустриального и агропромышленного комплексов за пределы данного района (на внешний рынок).

Необходимо привлечь дополнительные инвестиции в настоящий сектор экономики для обеспечения занятости и повышения уровня доходов местного населения, роста налоговой базы и сбалансированности местного муниципального бюджета, решения ряда социально-экономических проблем и исключения общесоциальной напряженности.

Наиболее перспективные отрасли района для привлечения инвесторов:

- сельское хозяйство;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- промышленность;
- сфера услуг, развитие придорожного сервиса.

В целом, конкурентные преимущества Иссинского района являются весьма весомыми, однако эффективность использования многих из них слабая. Опираясь на ключевые конкурентные преимущества района, можно найти основные стратегические направления развития и роста его конкурентоспособности: развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, повышение эффективности использования земельных и минерально-сырьевых ресурсов района, укрепление трудового потенциала и дальнейшее совершенствование инфраструктуры.

Выводы из проведенного исследования.

Таким образом, хочется сделать вывод о том, что управление земельными ресурсами в Иссинском районе Пензенской области неэффективно. Тот факт, что данный район находится на 29 месте в рейтинге инвестиционной привлекательности, говорит нам о том, что администрация района уделяла недостаточно внимания работе по улучшению инвестиционного климата и взаимодействию с предпринимательским сообществом, что принесло соответствующий эффект. Необходимо создать больше инвестиционных площадок, вводить в оборот неиспользуемые земельные участки, создавать и реконструировать производственные объекты и разрабатывать программы по улучшению управления земельными ресурсами, чтобы повысить эффективность управления земельными ресурсами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Гладун Е. Управление земельными ресурсами: учебник и практикум для академического бакалавриата. Тюменский государственный университет. 2-е изд., испр. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2016. 159 с.
2. Коломейченко А., Польшакова Н. Повышение эффективности использования земельных ресурсов на основе методов математического моделирования. Научное мнение. № 5, 2013. С. 125–133.
3. Польшакова Н. К вопросу эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в аграрном производстве. Вопросы экономики и управления. № 4, 2016. С. 26–28. URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/38/1069/> (дата обращения: 17.05.2018 г.).
4. Местное самоуправление и муниципальное управление: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление» и «Юриспруден-

ция»/ И. Мухачев и др. Электрон. текстовые данные. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 399с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/52047.html>. ЭБС «IPRbooks» (дата обращения: 17.05.2018 у/).

5. Киселева Н. Система государственного и муниципального управления: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 21.03.2002 г. «Землеустройство и кадастры». Пенза: ПГУАС, 2017. 84 с.

6. Администрация Иссинского района. URL: <http://issa.pnzreg.ru>. (дата обращения: 17.05.2018).

REFERENCES:

1. Gladun E. F. land Management : tutorial and workshop for aka is conferred an academic bachelor's / F. E. Gladun ; Tyumen state University. – 2nd ed., ISPR. and DOP. – M.: yurayt publishing House, 2016. – 159 p.

2. Kolomeychenko, A. S. Bolshakova N. V. improving the efficiency of land use on the basis of methods

of mathematical modeling // Scientific opinion № 5, 2013. – S. 125-133

3. Bolshakova N. V. ecological-economic efficiency of using land resources in agricultural production [Electronic resource]// problems of Economics and management, №4, 2016. – P. 26-28. URL <https://moluch.ru/th/5/archive/38/1069/> (accessed: 17.05.2018).

4. Local self-government and municipal management [Electronic resource]: textbook for University students studying in the field of "State and municipal management" and "Jurisprudence"/ I. V. Mukhachev [and others].– Electron. text data.– Moscow: UNITY-DANA, 2015. – 399с. – Mode of access: <http://www.iprbookshop.ru/52047.html>.–ABS "IPRbooks" (date accessed: 17.05.2018).

5. The system of state and municipal management: a textbook for students in the field of training 21.03.02. "Land management and cadastres" / N.. Kiseleva – Penza: PGAS, 2017. – 84 p.

6. The administration of the Issinsky district [Electronic resource]: – access Mode: <http://issa.pnzreg.ru> (accessed: 17.05.2018).

Denisova E.S.

Ph. D., Associate Professor of "Land Management and Geodesy"
Department of Penza state University of architecture and construction

Kulikova I.V.

student

Penza state University of architecture and construction

ANALYSIS OF LAND USE ISSINSKY DISTRICT OF THE PENZA REGION

Increasing the efficiency of land use is associated with a variety of functions and properties of the land, which ultimately affects the nature, content and mechanism of land management. The development of relations in the society is closely connected with the regulation of land relations and the development of the land market [2]. It is land relations that concentrate a lot of important economic, political, social and environmental problems. In this regard, it is necessary to regulate and analyze the use of land resources from the lower levels of administrative division, i.e. from the lower levels of land use with parts of the region.

The agro-industrial complex is entering a new stage of development, and significant problems are being solved, such as:

- 1) restoration of production and technical, demographic and human resources potential;
- 2) increase in agricultural output;

3) dynamic work in the field of agriculture for the implementation of the national project, the government of the Penza region programs aimed at the development of rural settlements.

The overall results of the assessment of the competitiveness of the Issin district and the SWOT analysis allow us to sum up the following results. The tendentiousness of toughening consumer requirements to the quality of products requires a gradual transition to import substitution, which is of great importance for food enterprises of the region.

Thus, in General, the competitive advantages of the Issin district are very significant, but the efficiency of using many of them is weak. Based on the key competitive advantages of the district, it is possible to find the main strategic directions of development and growth of its competitiveness: the development of high-tech industries, improving the efficiency of land and mineral resources of the district, strengthening labor potential and further improvement of infrastructure.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИКИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ МАГІСТРІВ ДО ВИКЛАДАЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ПРОФЕСІЙНОЇ СПРЯМОВАННОСТІ

STUDY OF THE METHOD OF PEDAGOGICAL PREPARATION OF MASTERS TO THE TEACHING ACTIVITY WITH THE PROFESSIONAL INTEGRITY OF PROFESSIONAL INTEGRITY

УДК 448.56.87.045

Матвєєв В.В.

к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів, обліку
і аудиту
Національний авіаційний університет

Гайдаржийська О.М.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку
і аудиту
Національний авіаційний університет

Лункіна І.Ю.

студентка
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто роль та значення економічної освіти та сутність економічної поведінки. Досліджено методику викладання економічних дисциплін. Проаналізовано особливості викладання дисциплін з фінансів. Представлено зв'язок методики викладання фінансових дисциплін з іншими дисциплінами. Сформульовано пріоритетні напрями розвитку економічної науки і освіти. Запропоновано шляхи вдосконалення педагогічної підготовки магістрів до викладацької діяльності, враховуючи професійну спрямованість.

Ключові слова: економічна наука, економічна освіта, методика викладання економічних дисциплін, методика викладання дисциплін з фінансів.

В статье рассмотрена роль и значение экономического образования и сущность экономического поведения. Исследовано методику преподавания экономических дисциплин. Проанализированы особенности преподавания дисциплин по финансам. Представлены связи методики преподавания финансовых дисциплин с другими дисциплинами. Сформулированы приоритет-

ные направления развития экономической науки и образования. Предложены пути совершенствования педагогической подготовки магистров к преподавательской деятельности, учитывая профессиональную направленность.

Ключевые слова: экономическая наука, экономическое образование, методика преподавания экономических дисциплин, методика преподавания дисциплин по финансам.

The article considers the role and significance of economic education and the essence of economic behavior. The method of teaching economic disciplines is explored. The features of the teaching of disciplines in finance are analyzed. The connection of teaching methods of financial disciplines with other disciplines is presented. The priority directions of economic science and education development are formulated. The ways of perfection of pedagogical preparation of masters to teaching activity, taking into account professional orientation are offered.

Key words: economic science, economic education, methodology of teaching economic disciplines, methodology of teaching disciplines in finance.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вищої школи спостерігається наявність цілої низки соціальних, психологічних і педагогічних проблем. Однією з таких проблем, що потребує комплексного дослідження, є вдосконалення педагогічної підготовки магістрів до викладацької діяльності, враховуючи професійну спрямованість.

Методика викладання дисциплін з фінансів набуває неабиякого значення. В практиці викладання фінансів найважливішим є не тільки розкрити зміст фінансових категорій, але і знайти ефективні форми набуття студентами знань, домогтись їх засвоєння на рівні мислення, вміння та мотивації.

Аналіз основних досліджень і публікацій Питанням методики викладання економічних дисциплін приділялася увага у працях вчених, таких як: Гарбера К., Грицуленко С., Мезеляєв В., Олійник Н., Потапова-Сінько Н., Рибальський В., Савельєв В., Юрченко В. Особливості психологічної та педагогічної підготовки викладачів, з метою формування та підвищення рівня їхнього професіоналізму, стали об'єктом вивчення у роботах: Куринського В., Лисянської Т., Скрипченко О., Штайнер Р. Звертається також увага на вивчення активних методик навчання, таких як ігрові форми проведення занять. Вивченням даних питань займалися: Виготський Л., Душина І., Леонтьєв О., Нагаєв В.,

Рубінштейн С. Проте, досліджень особливостей викладання саме фінансових дисциплін недостатньо задля забезпечення ефективного навчального процесу у вищих навчальних закладах.

Формування цілей статті. Сьогодні актуальним є удосконалення методики викладання у вищій школі, так як, процес реформування освіти є безперервним та постійним. Все більше уваги приділяється самостійній роботі студентів. Необхідність підвищення рівня освіти потребує розробки нових підходів до викладання економічних дисциплін, взагалі, та дисциплін з вивчення фінансів, зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна освіта направлена на формування у майбутніх спеціалістів з економіки не лише знань, умінь, навичок, ділових та підприємницьких здібностей, а й економічної культури.

Економічна освіта сприяє розвитку економічного мислення на основі глибокого розуміння процесів у фінансовій сфері. У свою чергу, це дає можливість аналізувати фактори впливу на економічне життя та способи вирішення економічних завдань. Економічна освіта направлена на забезпечення ефективної економічної діяльності, вона є системою знань, необхідних для формування економічного мислення, мотивації, поведінки і культури. Важливим етапом формування знань

з економіки є вивчення економічної поведінки людей і факторів, що цю поведінку визначають.

Як відомо, поняття «економічна поведінка» складається з трьох основних елементів (рис. 1):

Мотивація, що спрямована на підвищення свого добробуту (підвищення кваліфікації);

Мислення, що віддзеркалює економічні зв'язки та відношення між суспільними, виробничими та особистісними суб'єктами;

Вчинки, що базуються, з одного боку, на національних традиціях, а, з іншого – на спеціальних знаннях та вміннях, які реалізуються в контактах між суб'єктами економічної діяльності [1].

Наступним етапом дослідження, вважаємо за потрібне охарактеризувати такі поняття як «методика» і «викладання».

Методика – це система засобів, своєрідне «ноу-хау», практика викладання [7]. Проте було б невірним розглядати методика викладання тільки як суму методів, прийомів чи організаційних заходів. Це наука, що має свою теорію, практику, методологію, тому підхід до неї має бути таким, як і до будь-якої науки. Методика розробляє, з одного боку, засоби, способи та організаційні форми навчально-виховального процесу, а, з іншого – нормативні вимоги до діяльності викладача. Звідси очевидним є висновок про багаторівневий характер методики:

1-й рівень – це наука, що підпорядковує собі весь педагогічний процес на основі діалектичної взаємодії та взаємопроникнення педагогіки (теорії освіти) і дидактики (теорії навчання);

2-й рівень – вчення (наукова дисципліна) про методи навчання і виховання, закономірності навчання;

3-й рівень – закріплена сума прийомів та організаційних заходів щодо вивчення конкретної навчальної дисципліни [5].

Викладання – процес передачі знань від однієї особи (викладач) до тієї, яка бажає вчитися (студент) [7].

Ефективність освітнього процесу багато в чому визначається методикою викладання. Широке застосування уніфікованих способів оволодіння студентами знаннями з економічних дисциплін, знижує роль викладача у процесі навчання. Між тим слід зазначити, що рівень підготовки й ефективність навчання знаходяться у прямій залежності від взаємодії між викладачем та студентом. У навчальному процесі обидві сторони відіграють важливу роль, при цьому кожна повинна мати творчий характер.

Часто при викладанні у вищих навчальних закладах зустрічається, так зване, трафаретне навчання, спрямоване на розв'язання студентами певного типу задач, кількість яких негативно впливає на розвиток економічного мислення. Таким чином, маємо можливість стверджувати, що про-

цес удосконалення методики викладання фінансових дисциплін повинен бути спрямований на вирішення зазначеної проблеми та направлений на збалансування власних розробок викладача та інструкцій з практичних рекомендацій щодо проведення навчання задля уникнення можливості перетворити навчання у розвагу.

Враховуючи кількість годин, передбачених для самостійної роботи студентів, необхідним є набуття ними навичок та вмінь, які дозволять розбиратися не лише у змодельованих, а й реальних економічних процесах. Суттєву роль у підготовці студентів виконує розвиток у них навиків самостійного пошуку при виконанні рефератів, курсових та інших дослідницьких робіт. Використання навчальної та допоміжної літератури може мати більший ефект, якщо, активно впроваджувати у навчальний процес Інтернет. У цьому випадку межі спілкування студентів з викладачем розширюються у просторі та часі [3].

Досліджуючи методика викладання фінансових дисциплін, можна стверджувати, що визначені проблеми виникають не з приводу змісту фінансових категорій, а із засвоєнням знань щодо цього змісту на рівні мислення та поведінки студента.

Література, що використовується при викладанні дисциплін з фінансів повинна описувати не лише фінансові поняття та закономірності, зорієнтовані на інформативне навчання, а й має містити сучасну психологічно-обґрунтовану логіку і методика викладання навчального матеріалу, побудовану на особливостях психології мислення, навчання, мотивації та розвитку творчої особистості того, хто навчається.

Викладач дисциплін з фінансів повинен бути викладачем нового типу. Слід зазначити, що добре пам'ятають студенти тільки тих викладачів, які мали свою нетрадиційну методика викладання і спілкування з ними. Існує багато вимог, які пред'являються до сучасного викладача: він не може не поважати тих, кого навчає та не мати почуття гумору; повинен вільно орієнтуватися в предметі, який викладає та володіти методикою викладання.

Методика викладання фінансових дисциплін є основою в циклі професійної підготовки магістра з фінансів і кредиту не лише до практичної діяльності у фінансовій сфері, а й – викладання в навчальних закладах різного типу. Матеріали курсу даватимуть відповідь, як саме, в який спосіб

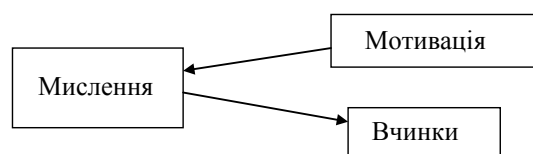


Рис. 1.

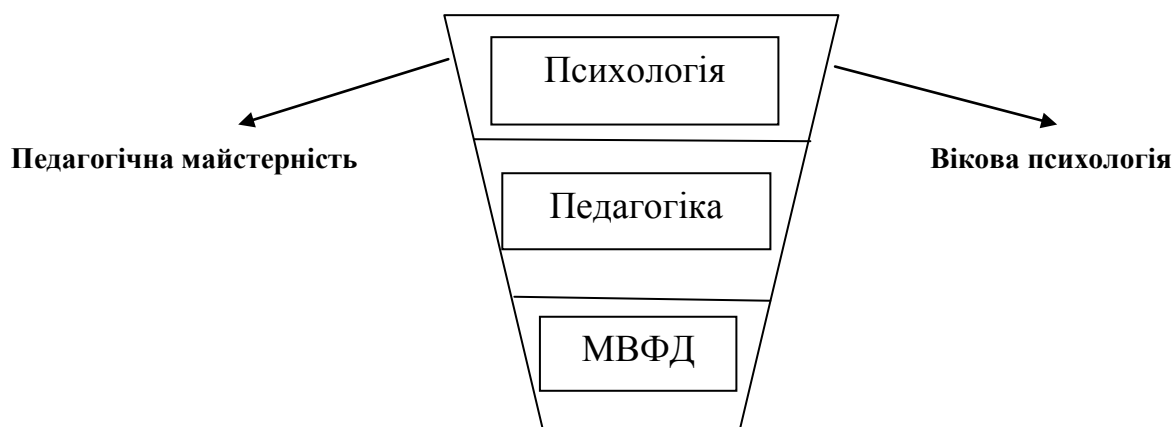


Рис. 2. Зв'язок методики викладання фінансових дисциплін з іншими дисциплінами

має діяти викладач, щоб основи знань з фінансів стали надбанням студентів. Складність полягає в тому, що викладач мусить не тільки забезпечити своєчасне засвоєння студентами матеріалів з певних програм навчання, а й сформулювати у них економічне мислення.

Вивчення методики викладання фінансових дисциплін ґрунтується на знаннях з фінансів, з одного боку, та основ педагогіки, психології, педагогічної майстерності й вікової психології – з іншого. Схематично це можна зобразити так (рис. 2).

Специфіка методики викладання фінансових дисциплін полягає в тому, щоб навчити студентів творчо та психологічно-виправдано використовувати різні методичні прийоми для засвоєння дисциплін з фінансів.

Поодинокі методики викладання окремих дисциплін з фінансів є ланками загальної системи економічної науки. Вони включають в себе та використовують основні принципи дидактики стосовно викладання конкретних дисциплін. Методика покликана забезпечити реалізацію принципів дидактики, а саме:

- зв'язок теорії з практикою;
- систематичність і послідовність у підготовці фахівців;
- свідомість, активність і самостійність студентів у навчанні;
- поєднання індивідуального пошуку знань з навчальною роботою у колективі;
- поєднання абстрактного мислення з наочністю у викладанні;
- міцність засвоєння знань;
- доступність наукових знань;
- єдність навчання і виховання у всіх формах навчального процесу [4].

На сучасному етапі розвитку економічної науки і освіти одним із методів, який досить активно застосовується у процесі вивчення фінансів, є рольові ігри. За даною методикою студенти займаються моделюванням задач для обробки представленої викладачем інформації, що вима-

гає швидкого та ефективного застосування фінансового аналізу з метою удосконалення навичок прийняття рішень. Розвиток даного методу передбачає взаємодію між групами студентів за допомогою відеозв'язку.

Також, ще одним, широко застосовуваним методом у вивченні фінансів є «перевернутий» підхід. Суть полягає в тому, що події, які традиційно відбувались в аудиторії, тепер можуть відбуватися за її межами, і навпаки.

Ще одним ефективним методом передачі понять з фінансів студентам вважається проведення експериментів та демонстрацій. Так, наприклад, пропонуючи студенту прослухати музичну композицію та оцінити задоволення отримане від цього, можна наочно продемонструвати дію закону спадаючої граничної корисності.

Завершальним етапом вивчення студентами методики викладання фінансових дисциплін повинна бути можливість випробовування них у якості викладача. Даний етап вимагає активізації інтерактивного обміну між викладачами та студентами. Викладач пропонує студентам збільшити свою роль у процесі викладання.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати наступне:

- економічна освіта направлена на забезпечення ефективної економічної діяльності, вона є системою знань, необхідних для формування економічного мислення, мотивації, поведінки і культури;
- важливим етапом формування знань з економіки є вивчення економічної поведінки, яка складається з трьох основних елементів: мотивації, мислення, що безпосередньо направлено на віддзеркалення економічних зв'язків і взаємодії між суб'єктами економічної діяльності; вчинків, що формуються з урахуванням макро– та мікросередовища та реалізуються у взаємодії між суб'єктами господарювання;

– ефективність освітнього процесу визначається методикою викладання. Методика – це наука, що має свою теорію, практику, методологію, яка, формує засоби, способи та організаційні форми освітнього процесу, а, також, нормативні вимоги до діяльності науково-педагогічного працівника. Викладання – передача сформованих і кваліфікованих знань викладачем студентів;

– методика викладання фінансових дисциплін є основою в циклі професійної підготовки магістра з фінансів і кредиту не лише до практичної діяльності у фінансовій сфері, а й – викладання в навчальних закладах різного типу. Матеріали курсу даватимуть відповідь, як саме, в який спосіб має діяти викладач, щоб основи знань з фінансів стали надбанням студентів. Складність полягає в тому, що викладач мусить не тільки забезпечити своєчасне засвоєння студентами матеріалів з певних програм навчання, а й сформулювати у них економічне мислення. Вивчення методики викладання фінансових дисциплін ґрунтується на знаннях з фінансів, з одного боку, та основ педагогіки, психології, педагогічної майстерності й вікової психології – з іншого. Специфіка методики викладання фінансових дисциплін полягає в тому, щоб навчити студентів творчо та психологічно-виправдано використовувати різні методичні прийоми для засвоєння дисциплін з фінансів;

– процес удосконалення методики викладання дисциплін з фінансів повинен бути спрямований на вирішення проблеми трафаретного навчання, що спрямоване на розв'язання студентами певного типу задач, кількість яких негативно впливає на розвиток економічного мислення. Таким чином, маємо можливість стверджувати, що методика викладання дисциплін з фінансів повинна бути направлена на збалансування власних розробок викладача та інструкцій з практичних рекомендацій щодо проведення навчання задля уникнення можливості перетворити навчання у розвагу;

– викладач дисциплін з фінансів повинен бути викладачем нового типу. Слід зазначити, що добре пам'ятають студенти тільки тих викладачів, які мали свою нетрадиційну методику викладання і спілкування з ними. Існує багато вимог, які пред'являються до сучасного викладача: він не може не поважати тих, кого навчає та не мати почуття гумору; повинен вільно орієнтуватися в

предметі, який викладає та володіти методикою викладання.

Враховуючи вищесказане, маємо можливість зазначити, що вивчення методики педагогічної підготовки магістрів до викладацької діяльності, враховуючи професійну спрямованість є, не лише, необхідним, а і потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дослідження психолого-педагогічних особливостей професійної діяльності: методичні рекомендації до самостійної праці студентів з дисципліни «Основи психології та педагогіки» / Автор-укл. В.А. Козаков. – К.: КДБУ, 2015. – 244 с.
2. Кожевников Н.В. Методика підготовки проведення занять у вищих навчальних закладах / Кожевников Н.В. – К., 2017. – 302 с
3. Концепція розвитку економічної освіти в Україні / Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.04.2014 р. за № 303.
4. Корніяк О.М. Лабіринти розуміння / Корніяк О.М. – К.: Знання, 2012. – 365 с
5. Лагутін В.Д. Людина і економіка: Соціо-економіка: навч. посіб. [для вузів]. – К.: Просвіта, 2016. – 451 с.
6. Мороз О.Г. Педагогіка і психологія вищої школи: навч. посіб. / Мороз О.Г., Падалка О.С., Юрченко В.І. – К.: НПУ, 2013. – 267 с.
7. Олійник Н.М. Навчальний посібник зі спецкурсу «Тест як інструмент вимірювання рівнів знань та складності завдань у сучасній технології навчання» / Олійник Н.М. – Донецьк: ДонДУ, 2013. – 398 с.

REFERENCES:

1. Berezin A. E. (2009) Elevatsiya kontsentratsii triglitseridov v plazme krovi i kardiovaskulyarnyy risk [Triglycerides plasma level elevation and cardiovascular risk]. *UkrainianMedicalJournal*, vol. 3, no. 71, pp. 70-76.
2. Savchenko A. P., Cherkavskaya O. V., Rudenko B. A., Bolotov P. A. (2010) Anomalnaya anatomiya koronarnykh arteriy [Deviant anatomy of coronary arteries]. *Interventsionnaya kardiologiya. Koronarografiya i stentirovanie [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]*. Moscow: GEOTAR-Media, pp. 60-79.
3. Kotov A. S., Sidorovich V. I. (2013) Alkogol i epilepsiya [Alcohol and epilepsy]. *Proceedings of the Chelovek i lekarstvo: XX rossiyskiy natsionalnyy kongress (Russia, Moscow, April 15-19, 2013)* (eds. Bogatyrev V. V., Lisitsa L. I., Chernobaeva G. N.), Moscow: Chelovek i lekarstvo, pp. 145-156.

Matvieiev V.V.

PhD in Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University

Gaydarzhiyskaya O.M.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University

Lunkina I.Yu.

Student
National Aviation University

STUDY OF THE METHOD OF PEDAGOGICAL PREPARATION OF MASTERS TO THE TEACHING ACTIVITY WITH THE PROFESSIONAL INTEGRITY OF PROFESSIONAL INTEGRITY

At the present stage of development of high school there is a number of social, psychological and pedagogical problems. One of such problem that needs a comprehensive study is the improvement of teacher training for masters, taking into account the professional orientation. Today it is important to improve the teaching methodology in a higher school, as the process of reforming education is continuous and permanent. Economic education is aimed at ensuring effective economic activity, it is a system of knowledge necessary for the formation of economic thinking, motivation, behavior and culture. The need for higher education requires the development of new approaches to teaching economic disciplines, in general, and disciplines in the study of finance, in particular. The effectiveness of the educational process is determined by the teaching methodology. The methodology of teaching financial disciplines is the basis of a professional training course for a Master's degree in finance and credit, not only for practical activities in the financial sphere, but also – teaching in various types of educational institutions. Course materials will provide an answer how the teacher should act in a way that the fundamentals of finance knowledge become the property of students. The difficulty lies in the fact that the teacher must not only ensure the timely assimilation by students of materials from certain training programs, but also form economic thinking in them. The teacher of finance disciplines should be a new type of teacher respect those who are taught and should be free to navigate in the subject that teaches and possesses teaching methods. The study of the methodology of teaching financial disciplines is based on knowledge of finance, on the one hand, and the foundations of pedagogy, psychology, pedagogical skills and age psychology – on the other. The specifics of the methodology of teaching financial disciplines is to teach students creative and psychologically-justifiable use of various methodological techniques for the acquisition of disciplines in finance. The process of improving the methodology of teaching disciplines in finance should be aimed at solving the problem of screen printing, aimed at solving students of a certain type of tasks, the number of which adversely affects the development of economic thinking.

The methodology of teaching disciplines in finance should be aimed at balancing own development of the teacher and instructions on practical recommendations for conducting training. The study of the methodology of pedagogical preparation of masters for teaching, taking into account the professional orientation is, not only, necessary, but also requires further research.

ПРАКТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ У ФОРМАТІ «ПРОЗОРИЙ ОФІС»

THE PRACTICE OF IMPROVING THE SOCIAL SERVICES SYSTEM IN THE FORMAT OF "TRANSPARENT OFFICE"

У статті охарактеризована система соціальних послуг в Україні. Проаналізована інтегрована модель надання громадянам соціальних послуг у форматі «прозорий офіс». Визначено мету, основні завдання та переваги «прозорого офісу». Охарактеризовано вдосконалення системи соціальних послуг у форматі «прозорий офіс».

Ключові слова: соціальні послуги, «прозорий офіс», система «фронт» офіс, система «бек» офіс.

В статье описаны система социальных услуг в Украине. Проанализирована интегрированная модель предоставления гражданам социальных услуг в формате «прозрачный офис». Определены цели, задачи

и преимущества «прозрачного офиса». Охарактеризованы совершенствования системы социальных услуг в формате «прозрачный офис».

Ключевые слова: социальные услуги, «прозрачный офис», система «фронт» офис, система «бек» офис.

In the article, the system of social services in Ukraine was characterize. Analyzed an integrated model for providing social services for citizens in the form of «transparent office». Determined the purpose, main tasks and advantages of «transparent office». The improvement of the system of social services in the format of «transparent office» is considered.

Key words: social services, «transparent office», system «front» office, system «back» office.

УДК 364.01

Плисенко Г.П.

к.е.н., науковий співробітник
Інституту підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України

Постановка проблеми. Основним індикатором соціальних цінностей, рівня та якості добробуту населення, економічного стану країни, рівня забезпечення та дотримання прав громадян в будь-якій державі є соціальні послуги. У сучасних умовах загострення соціальних проблем у зв'язку з проведенням в нашій країні радикальних реформ ринкового напрямку та посиленням світової економічної кризи значно підвищується роль соціальних функцій держави. Ідея правової держави, де соціальні пріоритети висуваються на перший план і створюються рівні можливості для всіх громадян, може стати консолідуючою силою українського суспільства. Саме тому сьогодні влада зайнята пошуком оптимальної системи державних засобів забезпечення прав людини і громадянина в Україні, зокрема через систему надання соціальних послуг [9, с. 29]. Підвищення ефективності системи соціальних послуг на сьогоднішньому етапі її розвитку пов'язане, перш за все, із упровадженням новітніх технологій надання соціальних послуг різним суб'єктам [7, с. 53].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження особливостей надання соціальних послуг в Україні викладені у роботах Попова С. [9], Попової Л. [9], Піщуліної О., Колота А. та ін. Сучасну систему надання соціальних послуг України у своїх працях розглядали Дубич К. [6], Гнибіденко І., Ярош Н. та ін. Дослідження системи соціального обслуговування та соціального забезпечення проводили Міщенко К. [7], Понікаров В. [8], Топоркова М. [8] та ін.

Незважаючи на розвиток наукової думки з проблем системи соціальних послуг, недостатньо вивченими в теоретичному і особливо в практичному плані залишаються питання щодо вдоскона-

лення цієї системи за умов інноваційного розвитку та автоматизації технологічних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження системи надання соціальних послуг в Україні та практики вдосконалення системи соціальних послуг у форматі «прозорий офіс».

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою Центру соціальних служб у форматі «Прозорий офіс» є забезпечення єдиного простору для прозорої та зрозумілої взаємодії органів влади та громадян, створення конкурентного ринку соціальних послуг, а також збільшення переліку соціальних послуг, що надаються на рівні громади. Перевагою надання послуг у такому форматі є те, що в одному приміщенні, який працюватиме у форматі «прозорий офіс» можна одержати базовий пакет послуг соціального характеру за різними напрямками [5]. В умовах сьогоднішнього питання соціальної підтримки, призначення пенсій, надання різних видів соціальної допомоги, надання соціальних послуг та забезпечення робочим місцем повинні вирішуватись в максимально стислі терміни. Першочергове завдання зробити так, щоб людина, звертаючись до такого офісу, отримала повністю усю необхідну їй інформацію, прозору систему нарахувань, щоб це відбувалося вчасно та оперативно.

Система надання соціальних послуг в Україні стає важливим інструментом забезпечення соціальної безпеки держави в умовах тотального реформування інститутів державного управління та децентралізації. Соціальні послуги – це комплекс правових, економічних, психологічних, освітніх, медичних, реабілітаційних та інших заходів, спрямованих на окремі соціальні групи чи індивідів, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги (далі – особи,

що потребують соціальних послуг), з метою поліпшення або відтворення їх життєдіяльності, соціальної адаптації та повернення до повноцінного життя. Під складними життєвими обставинами розуміють обставини, що об'єктивно порушують нормальну життєдіяльність особи, наслідки яких вона не може подолати самотійно (інвалідність, часткова втрата рухової активності у зв'язку зі старістю або станом здоров'я, самотність, сирітство, безпритульність, відсутність житла або роботи, насильство, зневажливе ставлення та негативні стосунки в сім'ї, малозабезпеченість, психологічний чи психічний розлад, стихійне лихо, катастрофа тощо) [8].

Основними формами надання соціальних послуг є матеріальна допомога та соціальне обслуговування. Матеріальна допомога надається особам, що знаходяться у складній життєвій ситуації, у вигляді грошової або натуральної допомоги: продуктів харчування, засобів санітарії і особистої гігієни, засобів догляду за дітьми, одягу, взуття та інших предметів першої необхідності, палива, а також технічних і допоміжних засобів реабілітації. Соціальне обслуговування здійснюється шляхом надання соціальних послуг (рис. 1).

Перелік соціальних послуг, опис їх змісту та якості зазначаються в Державному класифікаторі соціальних стандартів та нормативів, що затверджується Кабінетом Міністрів України і публі-

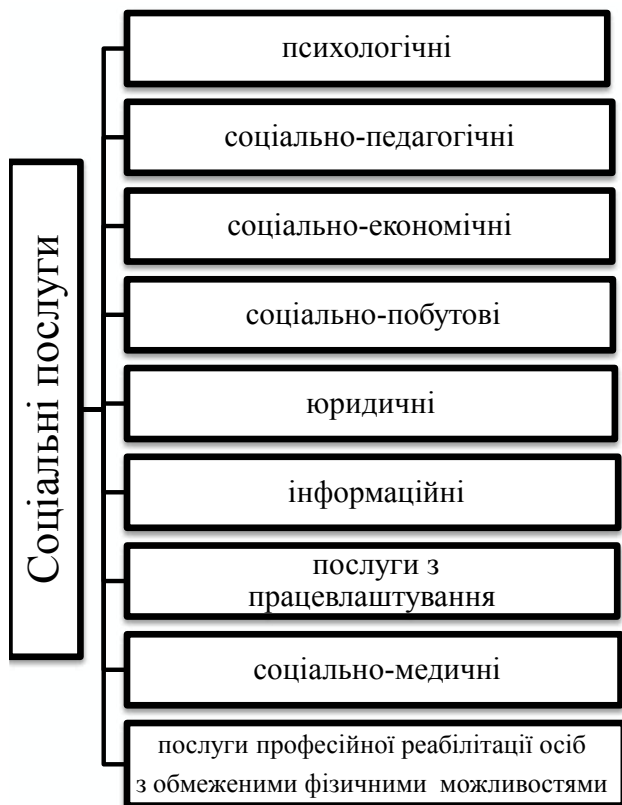


Рис. 1. Види соціальних послуг

Джерело: [2]

кується в засобах масової інформації відповідними центральними органами виконавчої влади. Перелік та порядок надання соціальних послуг за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування регулюються законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [3].

Метою впроваджуваних Урядом реформ у сфері соціального захисту населення є формування сучасної системи прав та інтересів усіх соціальних груп на основі міжнародних норм і європейських стандартів. Пріоритетними завданнями соціальної політики на сучасному етапі є: формування нової моделі соціальної політики держави, спрямованої на розширення сфер і засобів впливу на добробут громадян, насамперед за рахунок використання трудового потенціалу працездатного населення; підвищення якості та рівня доступності соціальних послуг для соціально вразливих верств населення [4].

Розроблення та запровадження нової інтегрованої моделі управління у сфері соціального захисту населення вимагає застосування системного підходу, технології ведення випадку (кейс-менеджменту) для організації надання комплексної соціальної підтримки сім'ї, яка опинилася в складних життєвих обставинах, і залучення всіх органів державної влади та місцевого самоврядування [4].

Основними результатами запровадження нової моделі стануть:

- доступність послуг для соціально вразливих громадян, догляду за літніми особами та особами з інвалідністю;
- безпечність умов проживання дитини в громаді, наявність сімейно орієнтованих послуг, ліквідація інституційних форм виховання дітей;
- підвищення рівня зайнятості населення та зменшення його залежності від соціальних виплат і субсидій;
- зниження ризиків потрапляння в ситуацію торгівлі людьми.

Центр надання соціальних послуг у форматі «прозорий офіс» (далі – «прозорий офіс») являється постійно діючий робочим органом, в якому надаються послуги у сфері соціальної політики відповідними управліннями соціального захисту населення та управліннями Фондів пенсійного забезпечення, соціального захисту, соціального страхування, Державної служби зайнятості (рис. 2).

Метою створення «прозорого офісу» є запровадження ефективної системи надання послуг у сфері соціальної політики. При взаємодії з іншими державними органами та органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями з метою надання послуги «прозорий офіс» діє в інтересах суб'єктів звернення.

«Прозорий офіс» у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, актами Президента України і Кабінету Міністрів України, центральних та місцевих органів виконавчої влади, рішеннями міських рад та їх виконавчих комітетів, розпорядженнями міського голови, наказами Департаменту соціальної політики міських рад, положеннями відповідних управлінь соціального захисту населення, положеннями управління Фондів, Положеннями «Про «прозорий офіс» та іншими нормативно-правовими документами.

Надання послуг здійснюється працівниками відповідних управлінь соціального захисту населення та працівниками управління Фондів в межах компетенції згідно з чинним законодавством. Фінансування та матеріально-технічне забезпечення діяльності «прозорого офісу» здійснюється за рахунок міських бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством.

Основними завданнями «прозорого офісу» є:

- організація надання послуг у сфері соціальної політики на якісно вищому рівні у встановлені законодавством строки;
- спрощення процедури отримання послуг у сфері соціальної політики та поліпшення якості їх надання;
- впровадження автоматизованого документообігу;
- забезпечення інформування суб'єктів звернень про вимоги та порядок надання послуг у сфері соціальної політики.

«Прозорий офіс» зобов'язаний:

- надавати послуги відповідно до Регламенту роботи «прозорого офісу», інших нормативно-правових актів;

- надавати повну, актуальну та достовірну інформацію щодо порядку отримання послуг;

- надавати до інших державних органів та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій відомості, необхідні для надання послуг суб'єктам звернення, в тому числі з використанням інформаційно-технологічної та комунікаційної інфраструктури;

- отримувати від інших державних органів та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій документи й інформацію, необхідні для надання послуг суб'єктам звернення відповідно до затвердженого Переліку послуг, які надаються у «прозорому офісі»;

- забезпечувати отримання суб'єктом звернення послуги своєчасно та згідно із Переліком послуг, які надаються у «прозорому офісі»;

- забезпечувати захист інформації, доступ до якої обмежено відповідно до чинного законодавства України, а також дотримуватися режиму обробки, використання та збереження персональних даних при наданні послуги;

- забезпечувати своєчасну міжвідомчу інформаційну взаємодію;

- виконувати інші обов'язки відповідно до Положення, Регламенту роботи «прозорого офісу» та інших нормативно-правових актів, які регулюють відносини, що виникають у зв'язку із наданням послуг.

У «прозорому офісі» забезпечується надання послуг у сфері соціальної політики. Перелік послуг, які надаються у «прозорому офісі», затверджується рішенням виконавчих комітетів міських рад. Інформаційні картки надання відповідних послуг затверджуються начальником управління соціального захисту населення та начальником

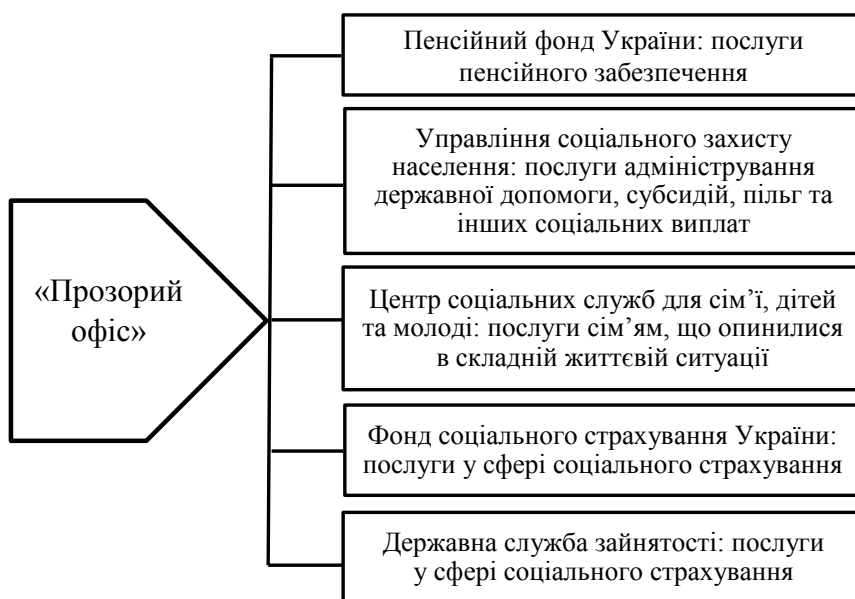


Рис. 2. Соціальні послуги у форматі «прозорий офіс»

Джерело: складено на основі даних [1]

управління Фондів і погоджуються директором Департаменту соціальної політики міських рад та начальником головного управління Пенсійного фонду України в областях. При наданні інших послуг інформаційні картки погоджуються в аналогічному порядку.

У приміщеннях, де розміщується «прозорий офіс», можуть надаватися супутні послуги (виготовлення копій документів тощо) суб'єктами господарювання, добір яких здійснюється на конкурсній основі за критеріями забезпечення мінімізації матеріальних витрат та витрат часу суб'єкта звернення у встановленому міськими радами та виконавчими комітетами порядку.

У приміщеннях «прозорого офісу» розташовується дитяча кімната для перебування малолітніх дітей, батьки яких звернулися за отриманням послуги. У роботі «прозорого офісу» беруть участь:

- управління соціального захисту населення відповідного району;
- управління Фондів;
- інші суб'єкти надання адміністративних послуг в місті.

«Прозорий офіс» під час виконання покладених на нього завдань взаємодіє з центральними та місцевими органами виконавчої влади, іншими державними органами, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями.

Відповідальність за організацію діяльності «прозорого офісу» покладається на начальника управління соціального захисту населення відповідного району. Керівник здійснює керівництво роботою «прозорого офісу», несе персональну відповідальність за організацію діяльності «прозорого офісу»; організовує діяльність «прозорого офісу»; вживає заходів щодо підвищення ефективності роботи «прозорого офісу»; координує діяльність працівників управління соціального захисту населення та управлінь Фонду, інших суб'єктів надання адміністративних послуг; контролює своєчасність виконання ними обов'язків тощо.

Пріоритетним напрямом соціальної політики є докорінна зміна системи адміністрування соціальних програм. Вдосконалення системи соціальних послуг у форматі «прозорий офіс» передбачає встановлення нових вимог до якості послуг, що надаються населенню (рис. 3). Це система «фронт» і «бек» офіс, система електронного управління чергою, доступність для людей із обмеженими можливостями.

Система фронт офіс (англ. Front office) – це структурний підрозділ, в компетенцію якого входить, перш за все, робота з клієнтам і для клієнтів, ніж виконання другорядних функцій, таких як сервісна підтримка, прийняття рекламацій, здійснення інших пересічних операційних процесів. Безпосереднє приймання громадян у залах обслуговування. Спеціаліст фронт-офісу приймає документи: формує заяву; сканує документи, надані відвідувачем. Відвідувач лише підписує роздруковану заяву та отримує розписку повідомлення про прийняття документів. На цьому прийом громадянина спеціалістом фронт-офісу завершується, а документи передають до бек-офісу для завершення процесу формування.

Система бек офіс (англ. Back office) – це відділ, який виконує рутинні, адміністративні, обслуговуючі функції: обробка документів, отриманих від громадян, та надання кінцевого результату. До функцій бек офісу також відносяться ІТ (адміністрування баз даних, служба підтримки), бухгалтерія, відділ кадрів.

Працівник бек-офісу розпочинає процес формування особової справи клієнта. При цьому дані документів завантажуються автоматично. Ті дані, які не завантажилися спеціаліст вносить вручну. Важливість і значимість бек офісу нерідко недооцінюється. Разом з тим його роль має цінність в підтримці репутації. Наприклад, фахівці call-центру, сервісної підтримки, обслуговуючий персонал, спілкуючись з клієнтами, залишають приємне враження, прагнуть повністю задовольнити його побажання. Достовірність внесених даних – повторна перевірка спеціалістами бек офісу.

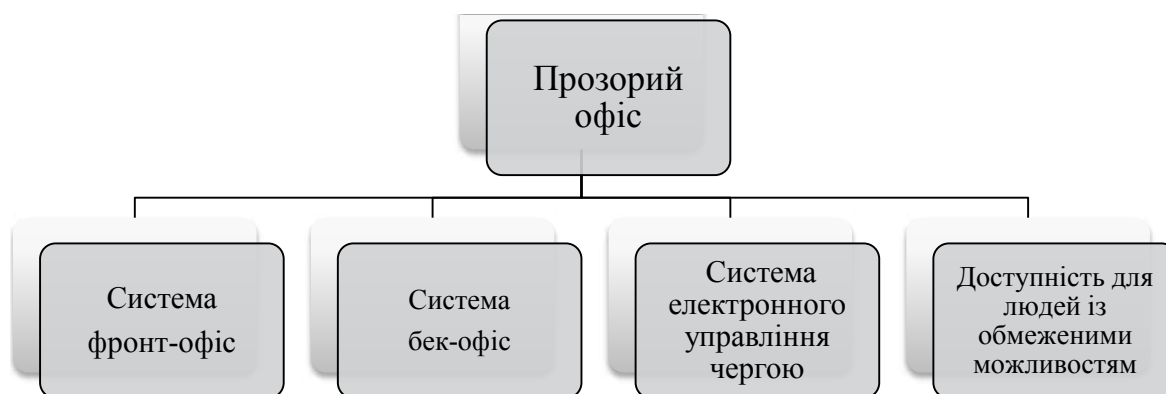


Рис. 3. Вдосконалення системи соціальних послуг у форматі «прозорий офіс»

Джерело: розроблено автором

Доступність для людей із обмеженими можливостями повинна передбачати всі умови для комфортного відвідування та перебування людей з особливими потребами. Для доступу людей у візках необхідно облаштувати будівлю пандусом, провести роботи із обладнання спеціалізованих санвузлів, кнопками виклику персоналу та спеціальними знаками для людей з особливими потребами, бажано встановлення електронної «системи, що розмовляє» для людей з вадами зору тощо.

Висновки з проведеного дослідження. «Задоволення потреб соціальними послугами людей, що опинились в складних життєвих обставинах є одним із ключових завдань діяльності системи надання соціальних послуг. Ефективність діяльності системи соціальних послуг напряму впливає на соціальну та політичну стабільність держави» [6]. Таким чином, проведений аналіз дає змогу узагальнити, що системи надання соціальних послуг у форматі «прозорий офіс» являється новим підходом до поліпшення якості надання цих послуг та автоматизації технологічних процесів пов'язаних. Основними перевагами є:

- система ставить за мету максимально вилучити суб'єктивний людський чинник, значно звузити часові рамки оформлення необхідних документів;

- автоматизація відповідальної роботи введення спеціалістом даних первинної документації за допомогою розроблених алгоритмів контролю, тобто максимально виключається введення некоректної інформації.

Отже, основними принципами запровадження єдиних стандартів обслуговування у форматі «прозорий офіс» є: відмова від паперового документообігу при оформленні документів; дистанційне обслуговування громадян; мінімізація людського чинника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство соціальної політики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.msp.gov.ua/news/14614.html>.
2. Закон України «Про соціальні послуги» № 966-IV від 19.06.2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
3. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» №2017-III від 05.10.2000. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
4. Про затвердження рішення колегії Міністерства соціальної політики України від 27.10.2017 «Про затвердження інтегрованої моделі у сфері соціального захисту населення»: наказ Міністерства соціальної політики України №1758 від 06.11.2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/912/91199/files/%D0%9D%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7%20%E2%84%96%201758.pdf>.

5. Управління праці та соціального захисту населення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/Svyatoshino/posts/1905151256373314>.

6. Дубич К. В. Сучасна система надання соціальних послуг України / К.В. Дубич // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» №3, 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=821>.

7. Міщенко К. С. Соціальні послуги у сферах зайнятості та соціального обслуговування: порівняльний аналіз та перспективи розвитку / К. С. Міщенко // Виробничо-практичний науковий журнал «Ринок праці та зайнятість населення», № 4(41). – 2014. – С. 53–57.

8. Понікаров В. Д., Топоркова М. М. Пенсійне та соціальне забезпечення: Підручник. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 400 с.

9. Попова С. М., Попова Л. М. Особливості надання соціальних послуг в Україні / Попова С. М., Попова Л. М. // Європейські перспективи № 10. – 2014. – С. 29–36.

REFERENCES:

1. Ministerstvo sotsialnoi polityky Ukrainy. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.msp.gov.ua/news/14614.html>.
2. Zakon Ukrainy «Pro sotsialni posluhy» № 966-IV vid 19.06.2003. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
3. Zakon Ukrainy «Pro derzhavni sotsialni standarty ta derzhavni sotsialni harantii» №2017-III vid 05.10.2000. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
4. Pro zatverdzhennia rishennia kolehii Ministerstva sotsialnoi polityky Ukrainy vid 27.10.2017 «Pro zatverdzhennia intehrovanoi modeli u sferi sotsialnoho zakhystu naselennia»: nakaz Ministerstva sotsialnoi polityky Ukrainy № 1758 vid 06.11.2017. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/912/91199/files/%D0%9D%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7%20%E2%84%96%201758.pdf>.
5. Upravlinnia pratsi ta sotsialnoho zakhystu naselennia. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.facebook.com/Svyatoshino/posts/1905151256373314>.
6. Dubych K. V. Suchasna systema nadannia sotsialnykh posluh Ukrainy / K.V. Dubych // Elektronne naukove fakhove vydannia «Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok» № 3, 2015. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=821>.
7. Mishchenko K. S. Sotsialni posluhy u sferakh zainiatosti ta sotsialnoho obsluhovuvannia: porivnialnyi analiz ta perspektyvy rozvytku / K. S. Mishchenko // Vyrobycho-praktychnyi naukovyi zhurnal «Rynok pratsi ta zainiatist naselennia», №4 (41). – 2014. – P. 53–57.
8. Ponikarov V. D., Toporkova M. M. Pensiine ta sotsialne zabezpechennia: Pidruchnyk. – Kharkiv: VD «ІNZhleK», 2006. – 400 p.
9. Popova S. M., Popova L. M. Osoblyvosti nadannia sotsialnykh posluh v Ukraini / Popova S. M., Popova L. M. // Yevropeiski perspektyvy № 10, 2014. – P. 29–36.

**THE PRACTICE OF IMPROVING THE SOCIAL SERVICES SYSTEM IN THE FORMAT OF
“TRANSPARENT OFFICE”**

The main indicator of social values, the level and quality of welfare of the population, the economic situation of the country, the level of maintenance and observance of the rights of citizens in any state are social services. In today's conditions, the aggravation of social problems in connection with the radical reforms in our country and the strengthening of the world economic crisis significantly increases the role of social functions of the state.

The purpose of the Center for Social Services in the format «Transparent Office» is to provide a single space for transparent and clear interaction between state authorities and citizens, the creation of a competitive market for social services, and an increase in the list of social services provided at the community level. The advantage of providing services in this format is that in a single office, which will work in a «Transparent Office» format, one can get a basic package of social services in different directions.

The main forms of providing social services are financial aid and social services. The purpose of reforms implemented by the Government in the sphere of social protection of the population is the formation of a modern system of rights and interests of all social groups based on international norms and European standards. The priority tasks of social policy at the present stage the formation of a new model of the social policy of the state, aimed at widening spheres and advantages of influencing the welfare of citizens. Primarily using labor potential of the able-bodied population; improving the quality and accessibility of social services for socially vulnerable groups of the population.

The Center for Social Services in the form of a «transparent office» is a permanent working body where relevant departments of social protection of the population and departments of pension funds, social protection, social insurance, and the State Employment Service provide social policy services.

The purpose of creating a «transparent office» is to implement an effective system of social policy services. In interaction with other state bodies and bodies of local self-government, enterprises, institutions and organizations for providing a service, «transparent office» acts in the interests of subjects of appeal.

The priority direction of social policy is a radical change in the administration of social programs. Improving the system of social services in the format of «transparent office» involves setting new requirements for the quality of services provided for the population. These are a system of «front» and «back» office, an electronic order management system, accessibility for people with disabilities.

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ РОЗРОБНИКІВ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE SOFTWARE DEVELOPERS IN UKRAINE

УДК 339.944:004

Сьомкіна Т.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Державний університет
телекомунікацій, м. Київ

Литвинова О.В.

к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Державний університет
телекомунікацій, м. Київ

Дименко Р.А.

к.е.н., завідувач кафедри
підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності
Державний університет
телекомунікацій, м. Київ

Постановка проблеми. Ринок розробки програмних продуктів в Україні активно розвивається як в кількісних, так і в якісних параметрах: збільшується кількість ІТ компаній (за дослідженнями з обраних Топ-50 ІТ підприємств з головним офісом в Україні, у структурі діяльності яких виділено розробку CRM-систем або програмного забезпечення на замовлення та надання консультаційних послуг у цьому напрямку 10% обраних компаній працюють на ринку з 2017 р., ще 6% компаній ведуть діяльність не раніше ніж з 2015 р.), зростає чисельність їх працівників, примножується вклад галузі у ВВП країни [3]. Проведений SWOT-аналіз розвитку ринку розробки програмного забезпечення (ПЗ) в Україні показує наявні і потенційні проблеми і загрози, серед яких основними є негативні зміни в законодавстві країни, нестабільна економічна ситуація, недостатній рівень спеціалізованої освіти ІТ фахівців у сфері розробки надскладного ПЗ. Проте немало і позитивних тенденцій – високий рівень заробітної плати у галузі, загальний світовий тренд зростання ринку розробки програмного забезпечення на 5-7% щорічно [11], найбільший серед країн Східної Європи показник експорту відповідних послуг та продукції з України [12].

Україна має усі шанси поборотися за лідерство на світовому ринку розробки ПЗ, ІТ-консалтингу та ІТ-послуг, подолати кризу уповільнення зростання галузі, що спостерігається в останні 2 роки. Для

У статті розглянуто стан та тенденції розвитку ринку програмного забезпечення за напрямком розробки та продажу CRM-систем, надання консультаційних послуг з цих ІТ продуктів. На основі статистичних даних проведений аналіз діяльності Топ-50 розробників програмного забезпечення з материнською компанією в Україні станом на 2018 рік. Детально пророблено напрямки діяльності обраних підприємств, клієнтську базу. Встановлено та проаналізовано моделі, за якими здійснюється операційна діяльність обраних підприємств. Наприкінці окреслено перспективи розвитку суб'єктів господарювання на ринку програмного забезпечення в Україні.

Ключові слова: розробники програмного забезпечення, вендори програмного забезпечення, CRM-системи, інформаційні послуги.

В статье рассмотрены состояние и тенденции развития рынка программного обеспечения по направлению разработки и продажи CRM-систем, предоставления консультационных услуг по этим ИТ продуктам. На основе статистических данных проведен анализ деятельности Топ-50 разработчиков программного обеспечения с материнской компанией в Украине по состо-

янию на 2018 год. Подробно проработаны направления деятельности выбранных предприятий, клиентская база. Выявлены модели по которым осуществляется операционная деятельность предприятий. В заключение намечены перспективы развития субъектов хозяйствования на рынке программного обеспечения в Украине.

Ключевые слова: разработчики программного обеспечения, вендоры программного обеспечения, CRM-системы, бизнес-модели, информационные услуги.

The situation at software development market and the tendencies within the CRM-systems development and sales, including providing consulting services for these IT products were described. Based on the 2018 statistical database, the activity of Top-50 software developers with the parent company in Ukraine was analyzed. The selected enterprises' activities directions have been worked out in detail, the client database has been analysed. The IT developers business models have been identified. In conclusion, business entities development prospects at software market in Ukraine are outlined.

Key words: software developers, software vendors, CRM-systems, business models, information services.

цього потрібно покращити систему збору та аналізу даних, щодо діяльності не тільки всіх ІТ підприємств разом, а саме за структурними вузькими напрямками, серед яких одним з основних є розробника та продаж ПЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аналітичних питань, а також тенденцій та особливостей розвитку українських розробників інформаційних систем і технологій присвячені роботи вітчизняних науковців, а саме: І. Самоходський, О. Шелест, Р. Винничук, Т. Склярчук, А. Ставицька, О. Бабанін, С. Войтко, А. Маслов, С. Пиріг, І. Седікова, Н. Бойко, С. Сардак, Н. Мешко, К. Сокол та інші [1, 4, 5, 6, 7]. Але поза їхньою увагою залишаються питання стану та перспектив розвитку розробників та вендорів ПЗ (CRM-систем та інших розроблених під клієнта систем для автоматизації різних напрямків діяльності підприємств різноманітних галузей), бо саме ця галузь може забезпечити стабільний розвиток економіки України загалом, бо для збільшення обсягів виробництва їй не потрібні значні інвестиції в основні засоби, оскільки головний актив це кваліфікаційний людський чинник, а також зважено побудована маркетингова стратегія.

Постановка завдання. Метою наукової праці є визначення стану розвитку підприємств ІТ галузі, що фактично виступають розробниками і вендорами програмного забезпечення (а саме CRM-продуктів) і мають українське походження.

**Аналіз клієнтоорієнтованості Топ-50* ІТ підприємств-розробників CRM-систем,
ПЗ на замовлення, з огляду на розміри замовників**

Частка клієнтів по групам, класифікованих за розмірами, %		Частка малих підприємств (з доходом <10 млн. дол.)	Частка середніх підприємств (з доходом 10 млн. дол. -1 млрд. дол.)	Частка великих підприємств (з доходом >1 млрд. дол.)
Групи підприємств розробників за досвідом на ринку				
1-3 роки	PrototypeDev	56	44	-
	WD EXPERT	80	20	-
	Syntech Software	45	50	5
	Noltic	30	70	-
	Edenlab LLC	20	40	40
	Synebo	40	40	20
4-5 років	SPDLoad	100	-	-
	Perfsys	20	70	10
	FreshCode	70	30	-
	US Informatics	85	12	3
	BVG	30	60	10
	482.solutions	70	30	-
	CuboRubo	60	40	-
	ImproveIT	70	30	-
	SourceX	100	-	-
5+	IT CRAFT	30	30	40
	Romexsoft	30	50	20
	GNC Consulting	-	50	50
	X1 Group	25	65	10
	Eleks	-	44	56
	SoftServe	30	45	25
	Perfectial	10	60	30
	Infopulse	30	60	10
	Skelia	20	50	30
	TecSynt Solutions	70	30	-
	Attract Group	50	50	-
	SoftElegance	90	-	10
	VILMATE	40	60	-
	ByteAnt	60	40	-
	Avivi	10	90	-
	VOLO	15	15	70
	Intelliarts Ltd.	40	40	20
	Terrasoft	-	40	60
	Rozdoum	50	50	-
	Intellias	10	60	30
	N-iX	15	35	50
	IQRIA	60	40	-
	CoreValue Services	-	50	50
	Richlode Solutions	50	35	15
	Папус	10	40	50
	Apelsun Studio	20	70	10
	PNN Soft	60	20	20
	Unteleported	70	20	10
	SapientPro	30	50	20
	Softline	10	50	40

* Mobilunity, SoftIrbis, Avicoma, Trident SoftLab, Sangatek – для цих ІТ компаній зі списку ТОП-50 немає даних

Джерело: розроблено авторами на основі даних clutch.co та офіційних сайтів ІТ підприємств

**Аналіз клієнтоорієнтованості Топ-50* ІТ підприємств-розробників CRM-систем,
ПЗ на замовлення, з огляду на галузеву приналежність замовників**

Частка підприємств-замовників з огляду на їх галузеву приналежність, %		Види економічної діяльності							
		Бізнес послуги	Інформаційні технології	Освіта	Фінансові послуги	Роздрібна торгівля	Виробнича сфера	Охорона здоров'я	Інші
1–3 роки	WD EXPERT	-	30	-	30	-	-	-	40
	Syntech Software	-	10	10		15	20	10	35
	Noltic	-	-	-	30	-	-	30	40
	Edenlab LLC	25	-	-	25	-	-	25	25
	Synebo	-	25	-	25	-	-	25	25
4–5 років	SPDLoad	15	-	-	-	20	-	20	45
	FreshCode	20	20	20	-	-	-	-	40
	US Informatics	-	10	20	-	20	-	15	35
	BVG	-	30	40	-	-	-	20	10
	482.solutions	40	30	-	8	15	-	-	7
	CuboRubo	50	-	-	-	-	-	-	50
	ImproveIT	20	20	20	20	-	-	20	-
	SourceX	-	95	-	-	-	-	-	5
5+	IT CRAFT	20	15	15	-	-	-	15	35
	Romexsoft	15	20	-	20	-	-	20	25
	GNC Consulting	6	6	6	6	6	6	6	58
	X1 Group	15	15	-	25	-	-	-	45
	Eleks	-	-	-	25	25	-	-	50
	SoftServe	-	45	-	-	10	-	25	20
	Perfectial	-	20	-	20	-	-	10	50
	Infopulse	-	45	-	10	-	10	-	35
	Skelia	-	35	-	10	-	15	-	40
	TecSynt Solutions	-	50	-	-	-	-	-	50
	Attract Group	20	20	15	15	10	10	-	10
	SoftElegance	-	-	-	-	15	25	10	50
	VILMATE	-	45	-	-	-	-	20	35
	Mobilunity	-	20	-	20	-	-	-	60
	ByteAnt	-	10	-	-	-	10	10	70
	Avivi	-	100	-	-	-	-	-	-
	VOLO	10	25	10	25	-	-	15	15
	Intelliarts Ltd.	20	-	20	-	-	10	-	50
	Terrasoft	8	8	8	8	8	8	8	44
	Rozdoum	30	10	-	-	-	-	-	60
	Intellias	-	-	25	25	-	30	10	10
	N-iX	-	20	-	40	-	-	20	20
IQRIA	30	40	20	-	-	-	-	10	
CoreValue Services	-	-	-	50	-	-	50	-	
Richlode Solutions	-	20	10	10	10	-	-	50	

* Perfsys, Avicoma – для цих ІТ компаній зі списку ТОП-50 немає даних

Джерело: розроблено авторами на основі даних clutch.co та офіційних сайтів ІТ підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження.

В науковому дослідженні було проаналізовано Топ-50 ІТ-компаній, які було обрано з понад 9866 підприємств, що презентовані на аналітичній он-лайн платформі clutch.co в категорії Розробники ПЗ [3]. У процесі дослідження здійснено комплексний аналіз та проведено обстеження офіційних сайтів обраних підприємств, що дало змогу визначити основні тенденції, потреби і проблеми розвитку ринку розробки програмних продуктів в Україні.

Аналіз типів бізнес-моделей, за якими працюють розробники CRM-систем, ПЗ на замовлення, здійснення консультаційних послуг показав, що тільки 10% підприємств створюють власне стандартизоване ПЗ для подальшого продажу ліцензій, 50% дотримуються сервісної бізнес-моделі, тобто продають послуги з розробки ПЗ на замовлення, 20% підприємств працюють за аутсорсинговою моделлю і ще 10% за гібридною бізнес-моделлю (тобто їх операційна діяльність побудована за принципом продуктової+сервісної моделі, тощо) (рис. 1). За географічною структурою основними замовниками послуг з розробки ПЗ (у тому числі розробки CRM-систем), консультування у цьому напрямку виступають компанії з США та Європи.

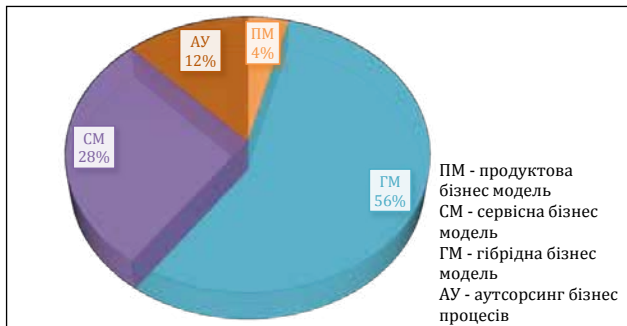


Рис. 1. Розподілення Топ-50 підприємств розробників ПЗ по бізнес-моделям

Джерело: розроблено авторами на основі 3, 9-12, офіційних сайтів ІТ-підприємств

Аналіз клієнтоорієнтованості обраних 50 розробників CRM-систем, ПЗ на замовлення проводився з огляду на декілька критеріїв. Перший критерій стосується рівня доходу замовників ПЗ. Отже всіх клієнтів було поділено на три групи: малі, в залежності від розмірів сукупного доходу і визначено для кожного підприємства частку групи тих чи інших замовників (табл. 1).

Встановлено, що 40% ІТ-компаній з досвідом роботи більше 5 років мають не менше 1/3 великих підприємств в клієнтській структурі; з досвідом роботи 1-3 роки більше 83% підприємств-розробників ПЗ орієнтовані на малі суб'єкти господарювання (у 67% ІТ підприємств частка малих за розміром клієнтів в структурі не менша ніж 40%).

Крім того, при аналізі клієнтоорієнтованості суб'єктів господарювання з аналітичної вибірки, вдалося виділити п'ять пріоритетних для українських розробників галузей економіки (табл. 2).

У спрощеному вигляді Топ-50 українських підприємств розробників ПЗ (а саме CRM-систем) можна поділити на компанії, що розробляють ПЗ для замовників з чотирьох основних галузей – бізнес послуги, інформаційні технології, фінансові послуги, охорона здоров'я. Так, більше 65% обраних підприємств мають у своїй структурі більше половини заказів з боку клієнтів, які працюють у перерахованих вище галузях. Найчисельніша група підприємств в Україні надає послуги з розробки ПЗ підприємствам з ІТ галузі, охорони здоров'я та зі сфери фінансових послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, вивчення обраних розробників ПЗ, в тому числі CRM-систем, іншого ПЗ на замовлення, здійснення консультаційних послуг, дає змогу встановити низку основних характеристик сучасного ринку ПЗ в Україні:

- 1) у майже половини (46%) з досліджуваних ІТ компаній кількість працівників не перевищує 50 осіб, тобто вони відносяться до суб'єктів малого підприємництва. Лише у 16% підприємств налічується більше 250 працюючих; середніх за розміром розробників ПЗ українського походження майже чверть (24% з Топ-50 обраних підприємств);
- 2) половина з проаналізованих ІТ компаній мають філії у різних регіонах країни, проте хабами залишаються 3 міста – Київ, Львів та Харків;
- 3) рівень освіченості трудових ресурсів на проаналізованих ІТ підприємствах є досить високим: майже 73% працівників мають повну вищу освіту, 38% – кандидати наук;
- 4) майже 60% працівників проаналізованих розробників ПЗ мають досвід роботи в індустрії більше 5 років;

Оцінюючи загалом ринок розробки програмного забезпечення в Україні, особливо за напрямком комплексної розробки надскладного ПЗ для автоматизації бізнес-процесів підприємств, у тому числі CRM-систем, слід зазначити, що він перебуває на стадії формування, існуючі компанії перебувають на стадії переходу від сервісних та аутсорсингових бізнес-моделей до продуктових, за якими працюють світові лідери у цій галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самоходський І., Шелест О. Зелена книга «Регулювання ринку розробки програмного забезпечення». 2017. 43 с. URL: https://cdn.regulation.gov.ua/99/ac/6b/37/regulation.gov.ua_Green%20Book_Software%20Development%20Market.pdf (дата звернення 10.03.2018).
2. Проект «Цифрова агенда України – 2020». ГО «ХайТек Офіс Україна». 2016. 90 с. URL:

<https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення 15.05.2018).

3. Офіційний сайт дослідницької компанії clutch.co. URL: <https://clutch.co/web-developers> (дата звернення 10.04.2018).

4. Винничук Р. О., Склярук Т. В. Особливості розвитку ІТ ринку в Україні: стан та тенденції. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2015. – № 833. – С. 3-8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_3 (дата звернення 10.04.2018).

5. Ставицька А.В. Потенціал ринку інформаційних технологій України: реалії та перспективи. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12-1. С. 39-43.

6. Сардак С. Е. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій // С. Е. Сардак, А. В. Ставицька // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 4/5. – С. 96-100.

7. Мешко Н.П., Костюченко М.К. Перспективи розвитку сфери ІТ як провідної інноваційної галузі України // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2015. Випуск 4. – С. 71-77.

8. Nambisan S. Why Service Business are not Product Businesses, MIT Sloan Management Review. 2001. Vol. 42. №4. P. 72-80.

9. Weill P. Do Some Business Models Perform Better than the Others? A Study of the 1000 Largest US Firms / P. Weill, T. W. Malone, V. T. D'Urso, G. Herman, S. Woerne // MIT Center for Coordination Science Working Paper. – 2005. – № 226 (May 6). – P. 39. URL: <http://ccs.mit.edu/papers/pdf/wp226.pdf> (дата звернення 10.04.2018).

10. Karl M. Popp, Ralf Meyer. Profit from Software Ecosystems: Business Models, Ecosystems and Partnerships in the Software Industry. Norderstedt, Germany, 2010, 242 p.

11. International Organization for Public-Private Cooperation Word economic forum. Retrieved March 4, 2018, from <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index/>

12. PricewaterhouseCoopers. Retrieved April 10, 2018, from URL: <https://www.pwc.com/gx/en.html>

REFERENCES:

1. Samokhodskyi I., Shelest O. (2017) Zelena knyha «Rehuliuвання rynku rozrobky prohramnoho zabezpechennia» [Green book «Software develop-

ment market regulation»]. (in Ukrainian). Retrieved March 10, 2018, from URL: <https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

2. HighTech Office Ukraine. (2016) Proekt «Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020» [Project «Digital Agenda-2020 for Ukraine»] (in Ukrainian). Retrieved May 15, 2018, from URL: <https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

3. A database platform clutch.co. Retrieved March 01, 2018, from <https://clutch.co/web-developers>.

4. Vynnychuk R. O., Skliaruk T. V. (2016) Osoblyvosti rozvytku IT rynku v Ukraini: stan ta tendentsii. [Development features of Ukrainian IT market]. (in Ukrainian). Retrieved April 10, 2018, from http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_3.

5. Stavytska A.V. (2016) Potentsial rynku informat-siinykh tekhnolohii Ukrainy: realii ta perspektyvy. [The Ukrainian IT market potential: realities and prospects]. Odesa, pp. 39-43.

6. Sardak S. E., Stavytska A. V. (2015) Doslidzhen-nia struktury i tendentsii rozvytku svitovoho rynku informatsiinykh tekhnolohii [The study of the structure and world IT market development trends]. (in Ukrainian). Kharkiv, pp. 96-100.

7. Meshko N.P., Kostiuchenko M.K. (2015) Perspektyvy rozvytku sfery IT yak providnoi innovatsiinoi haluzi Ukrainy. [IT sphere' development prospects as the leading Ukrainian innovation branch]. (in Ukrainian). Dnipro, pp. 71-77.

8. Nambisan S. Why Service Business are not Product Businesses, MIT Sloan Management Review. – 2001. – Vol. 42. – № 4. – P. 72-80.

9. Weill P. Do Some Business Models Perform Better than the Others? A Study of the 1000 Largest US Firms / P. Weill, T. W. Malone, V. T. D'Urso, G. Herman, S. Woerne // MIT Center for Coordination Science Working Paper. – 2005. – № 226 (May 6). – P. 39. Retrieved April 10, 2018, from URL: <http://ccs.mit.edu/papers/pdf/wp226.pdf>.

10. Karl M. Popp, Ralf Meyer. Profit from Software Ecosystems: Business Models, Ecosystems and Partnerships in the Software Industry. Norderstedt, Germany, 2010, 242 p.

11. International Organization for Public-Private Cooperation Word economic forum. Retrieved March 4, 2018, from <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index/>.

12. PricewaterhouseCoopers. Retrieved April 10, 2018, from URL: <https://www.pwc.com/gx/en.html>.

S'omkina T.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Enterprise, Trade and Exchange Activities Department
State University of Telecommunications, Kyiv

Lytvynova O.V.

PhD in Economic sciences,
Associate Professor Without Tenure of Enterprise,
Trade and Exchange Activities Department
State University of Telecommunications, Kyiv

Dymenko R.A.

PhD in Economic sciences,
Head of the Enterprise, Trade and Exchange Activities Department
State University of Telecommunications, Kyiv

ANALYSIS OF THE SOFTWARE DEVELOPERS IN UKRAINE

Ukraine remains one of the leading software development outsourcing destinations in Europe due to great price to quality ratio and extensive talent pool, wide-ranging tech expertise, vibrant R&D activity, and well-developed IT infrastructure. That's why Ukrainian software development industry is growing steadily. There are three most developed IT cities in Ukraine are Kyiv, Lviv and Kharkiv.

In the course of the study, a comprehensive analysis was carried out and a survey of 50 software developers official sites was conducted, which enabled to identify the main trends, needs and problems of the software development market in Ukraine. Analysis of business models types used by CRM developers, service software developers, IT consulting companies showed that only 10% of enterprises create their own standardized software for selling the licenses, 50% adhere to the service business model, that is, they sell development services in making custom software, 20% of enterprises work according to the outsourcing model and another 10% according to the hybrid business model (their operating activities are based on the principle product plus service business model). The most common software outsourcing business models in Ukraine are as follows: dedicated development team, time and material model, fixed price model.

Top 50 Ukrainian software developers (namely, CRM-systems) can be divided into companies that develop software for customers from four major industries – business services, information technology, financial services, healthcare. Thus, more than 65% of the selected enterprises have in their structure more than half of the orders from customers working in that areas. The largest group of companies in Ukraine provides software development services for enterprises in the IT industry, healthcare and financial services.

It is established that 40% of IT companies with experience of more than 5 years have at least 1/3 of large enterprises in the client's structure; with experience of 1-3 years more than 83% of software developers are oriented towards small business entities (in 67% of IT enterprises the small clients share in the structure is not less than 40%).

In almost half (46%) of the investigated IT companies, the number of employees does not exceed 50 people, that is, they belong to small businesses. Only 16% of enterprises have more than 250 employees; the average size of software developers of Ukrainian origin is almost a quarter (24% of Top-50 selected enterprises).

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ENERGY SYSTEM OF THE COUNTRY

УДК 338.262.8

Танцюра Ю.А.

студентка

Національний авіаційний університет

Касьянова Н.В.

д.е.н., професор,

завідувач кафедри

економічної кібернетики

Національний авіаційний університет

У статті розглянуто модель розвитку енергетичної системи України. Розробка системи стратегічного управління енергетичними ресурсами та енергозбереженням в країні, а також недостатня вивченість окремих теоретичних і прикладних аспектів проблеми визначають актуальність досліджуваної тематики.

Ключові слова: система, енергетичний ринок, економіко-математичне моделювання, енергоспоживання, енергоефективність, балансова модель.

В статье рассмотрена модель развития энергетической системы Украины. Разработка системы стратегического управления энергетическими ресурсами и энергосбережением в стране, а также недостаточная

изученность отдельных теоретических и прикладных аспектов проблемы определяют актуальность исследуемой тематике.

Ключевые слова: система, энергетический рынок, экономико-математическое моделирование, энергопотребление, энергоэффективность, балансовая модель.

The article discusses model of the energy system of Ukraine. Development of strategic management of energy resources and energy conservation in the country, as well as insufficient knowledge of certain theoretical and applied aspects of the problem, determine the relevance of the study subjects.

Key words: system, energy market, economic-mathematical modeling, energy consumption, energy efficiency, balance model.

Постановка проблеми. Україна прагне залишатися одним із найбільших в континентальній Європі виробником вуглеводнів та надійним транзитером енергоресурсів (в першу чергу природного газу і нафти), забезпечуючи безпечно та надійне постачання енергоресурсів власним споживачам і споживачам суміжних ринків.

В даний час найбільш широко в Україні використовуються викопні ресурси, які становлять сумарно понад 60% енергетичного балансу країни [1]. Але за останні декілька років внаслідок зміни кон'юнктури ринку та науково-технічного прогресу Україна зіштовхнулася з низькою проблем, які ставлять перед країною нові перешкоди та одночасно відкривають нові можливості для пошуку та впровадження новітніх розробок на всіх етапах виробництва та споживання енергії.

Зростання цін на енергоресурси, старіння та вибуття виробничих потужностей, погіршення якості сировинної бази паливно-енергетичного комплексу – все це є передумовою необхідності підвищення енергоефективності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у вирішення проблеми розвитку процесів стратегічного управління енергозбереженням соціально-економічних систем, у тому числі, і на регіональному рівні, внесли такі вчені, як: В.О. Бараннік, М.С. Басс, І.А. Башмаков [2], М.В. Гнідий, С.Ф. Єрмілов, М.М. Кулик [4], В.Е. Лір [5], В.А. Маляренко, Л.Г. Мельник, О.М. Суходоля, А.І. Шевцов, А.І. Шведов та інші. Але питання формування потенціалу енергоефективності країни досі не вирішена.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розробці моделі формування потенціалу підвищення енергоефективності країни, яка дозволяє за рахунок зниження потреби в перетворенні ресурсів оптимізувати енергетичний баланс

країни та на основі цього сформувані ефективну енергетичну політику держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. Важливою складовою сучасної економіки є потужна енергетика, розвиток якої щільно пов'язаний з науково-технічним прогресом. Енергетичні ресурси у поєднанні з машинними системами забезпечують технологічне оновлення виробництва, комунікацій, усіх сфер життєдіяльності суспільства, стаючи домінантою економічного зростання і національної безпеки країни.

Загальний низький рівень енергетичної ефективності в Україні пов'язаний, перш за все, з застарілістю основних фондів та технологій, кризовим станом економіки в цілому та неефективною державної енергетичної політики. За 2007-2016 рр. темпи скорочення ВВП значно випереджали темпи скорочення сумарного енергоспоживання, що спричинило зниження енергетичної ефективності на 17,2 % (рис. 1).

Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити наступні висновки:

1. Економічний розвиток країни у будь-кому з варіантів має позитивну динаміку.

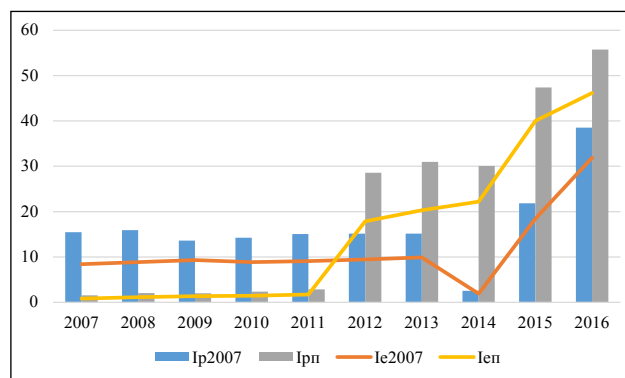


Рис. 1. Індекси душевого енергоспоживання та енергетичної ефективності

2. Енергоспоживання має тенденцію до зменшення, це доводить що нова стратегія розвитку України повинна дати позитивний результат.

3. Енергоефективність країни зростає дуже повільно.

Отже, структура енергоспоживання в Україні неефективна і загрозна для її національної безпеки. А відповідно потребує нових механізмів щодо управління енергоефективністю країни.

Стан енергетичного ринку України можна характеризувати як певними перевагами, так і низкою недоліків.

До переваг можна віднести:

- створення конкурентних ринків газу, електроенергії, теплової енергії, вугілля, нафти та нафтопродуктів;

- формування конкурентоспроможних умов транспортування енергоресурсів територією України, в тому числі, забезпечення функціонування ринків з урахуванням чинника зовнішньої агресії;

- відмова від формування цінової і тарифної політики за принципом «затрати плюс», перехід до стимулюючого регулювання тарифів з подальшим переходом на ринкові механізми;

- сприяння розвитку місцевих енергетичних ініціатив, зокрема малого та середнього підприємництва в енергетичній сфері та енергетичних кооперативів, генерації та постачання електричної та теплової енергії з урахуванням регіональних особливостей;

- розвиток розподіленої генерації;

- прозорий і недискримінаційний механізм формування тарифів і виділення пропускних потужностей для транскордонної торгівлі;

- спрощення процедур організації транзиту за принципом свободи доступу до транзитних потужностей;

- впровадження механізмів прозорості видобутку та використання власних паливних ресурсів за принципами міжнародної ініціативи з забезпечення прозорості видобувних галузей.

До недоліків слід віднести:

- для управління рівнем конкурентоспроможності енерготоварів та послуг потрібен маркетинговий аналіз, який виявляє параметри товарів для задоволення зацікавленості у придбанні, а це додаткові витрати з боку держави і не раціональний перерозподіл матеріальних ресурсів;

- шлях країн Західного світу щодо переходу на ринкові механізми регулювання енергоринку може призвести до нерегульованого ціноутворення;

- сучасна модель енергоринку не гарантує збалансованого розвитку України в зв'язку з високою ресурсомісткістю зазначених сировинно-продуктових вертикалей та їх негативного впливу на навколишнє середовище навіть за умови впровадження сучасних технологій;

- запропонована стратегія закріплює поточну модель споживання, яка спирається на викопні ресурси. Експортно-орієнтовані сировинно-продуктові вертикалі («вугілля – чавун – сталь», «вугілля – електроенергія – сталь», «газ – аміак – добрива») лише підсилюються ігноруванням взятих Україною зобов'язань в рамках Енергетичного співтовариства.

Отже, структура енергоспоживання в Україні неефективна і загрозна для її національної безпеки. А відповідно потребує нових механізмів щодо управління енергоефективністю країни.

Ще у 1993 р. І.А. Башмаков запропонував відображати потенціал підвищення енергоефективності в формі таблиці енергетичного балансу і спосіб оцінки непрямих ефектів подібно до того, як це робиться для міжгалузевого балансу [2]. Фактично розрахунок ґрунтується на використанні алгоритму міжгалузевого балансу Леонтьєва и може бути представлений у вигляді залежності між споживанням кінцевої та первинної енергії:

$$PE = AE * PE + FE, \quad (1)$$

де PE – вектор споживання (виробництва) первинної енергії за видами енергоносіїв,

Таблиця 1

Матриця повних коефіцієнтів витрат енергетики

	Вугілля	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Біо-паливо	Електроенергія	Тепло
Вугілля	1,03	0,01	0,01	0,00	0,00	0,87	0,34
Сира нафта	0,00	1,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Нафтопродукти	0,00	0,00	1,02	0,00	0,00	0,10	0,10
Природний газ	0,02	0,03	0,07	1,02	0,00	2,32	1,04
Біопаливо	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,08	0,05
Електроенергія	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	1,34	0,04
Тепло	0,01	0,00	0,03	0,00	0,00	0,02	1,19
Разом	1,07	1,07	1,14	1,03	1,00	4,73	2,75
Разом, з урахуванням витрат на транспортування	1,08	1,07	1,16	1,11	1,00	4,94	2,84

Джерело: складено авторами за [2]

AE – квадратна матриця коефіцієнтів витрат первинного ресурсу i на виробництво та транспортування енергоносія j до кінцевого споживача,

FE – вектор кінцевого споживання енергії (включаючи чистий експорт енергоносіїв).

Кожен коефіцієнт a_{ij} матриці коефіцієнтів витрат первинного ресурсу показує, скільки вугілля, нафтопродуктів, газу, електроенергії та тепла необхідно для забезпечення кінцевого споживача одиницею енергоносія j , скажімо, одиницею вугілля.

Будь-які технологічні зміни в країні призводять до зміни матриці коефіцієнтів витрат первинного ресурсу. Для цього розглянемо матрицю повних коефіцієнтів витрат енергетики $(E-AE)^{-1}$ для України станом на 2016 рік (табл. 1). За результатами аналізу матриці, можна бачити, що коли кінцевий споживач економить 1 тону н.е. нафтопродуктів, то сумарна потреба в енергії у паливно-енергетичному комплексі країни в цілому знижується на 0,14 тону н.е., а з урахування вартості їх транспортування – на 0,16 тону н.е.

Найвищі непрямі ефекти від економії електроенергії та тепла. Коефіцієнти витрат за даними ресурсами традиційно перевищують коефіцієнти щодо виробництва інших видів енергетичних ресурсів – 2,5-3 для електроенергії при ефективності генерації 40%, втрати при транспортуванні 6-7%, 1,25 – для теплової енергії при ефективності виробництва тепла 85% і 5% втрати в мережах. З урахуванням всіх непрямих ефектів виявляється, що при економії кінцевим українським споживачем 1 тону н.е. електроенергії по всьому енергетичному ланцюжку економії складає не 2,5-3 тону н.е., а 4,7 тону н.е. (4,9 тону н.е. з урахуванням витрат на транспортування).

Наявність цих непрямих ефектів є підставою для субсидування діяльності щодо підвищення ефективності використання енергії з боку держави. Облік цього непрямих ефекту є важливим для оцінки економічного потенціалу країни.

Розрахуємо майбутнє споживання (виробництва) первинної енергії за видами енергоно-

сії посилаючись на дані Держкомстату на кінець 2016 року (табл. 2).

Розрахунок ґрунтується на наступній презентації залежності між споживанням кінцевої та первинної енергії:

$$PE = (E-AE)^{-1} * FE. \quad (2)$$

Провівши розрахунок отримуємо, вектор первинного постачання (табл. 3)

Порівнюючи дані (рис. 2), можна зробити висновок, що розрахункові показники дещо, відрізняються в порівнянні зі статистичними даними.

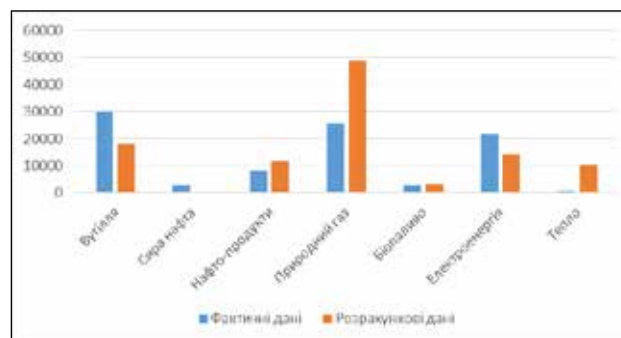


Рис. 2. Порівняння первинного постачання ресурсів

Це пов'язано з тим, що в Україні недостатнє постачання первинного нафтопродукту, але він компенсується за рахунок переробки сирової нафти в нафтопродукт, тепло компенсується за рахунок електроенергії. Загалом для наступного періоду, потрібно зменшити постачання первинної енергії.

Таким чином, технічний потенціал економії первинної енергії ($TEEP$) визначається як сума економії кінцевої енергії та зниження витрат первинної енергії в енергетичному секторі як за рахунок підвищення ефективності технологій перетворення одних видів енергії в інші, так і за рахунок зниження потреби в перетворенні ресурсів:

$$TEEP = \Delta FE + (AE - AE_{nt}) * (PE - \Delta FE), \quad (3)$$

де AE_{nt} – матриця AE з новими технологічними коефіцієнтами (табл. 4-5)

При оцінці потенціалу враховується той факт, що базові значення вектору первинної енергії

Таблиця 2

Енергетичний баланс України за 2016 рік (тисяч тонн нафтового еквіваленту)

	Вугілля	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Біопаливо	Електроенергія	Тепло
Загальне постачання первинної енергії (PE)	29727	2806	8387	25598	2832	21708	599
Кінцеве споживання (FE)	6306	6	9630	15670	1724	10100	8209

Джерело: складено авторами за [3]

Таблиця 3

Вектор первинного постачання енергоресурсів

Вугілля	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Біопаливо	Електроенергія	Тепло
18169,6	88,15	11653,5	48753,16	2942,45	14021,78	10322,67

Джерело: розраховано авторами

Матриця повних коефіцієнтів витрат енергетики з новими коефіцієнтами

	Вугілля	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Біопаливо	Електроенергія	Тепло
Вугілля	1,01	0,01	0,01	0	0	0,96	0,24
Сира нафта	0	1,01	0	0	0	0	0,01
Нафтопродукти	0	0	1,05	0	0	0,06	0,07
Природний газ	0,01	0,03	0,03	1,03	0	2,22	0,89
Біопаливо	0	0	0	0	1	0,01	0,03
Електроенергія	0,01	0,01	0,01	0	0	1,33	0,01
Тепло	0	0	0,02	0	0	0,01	1,1
Разом	1,03	1,06	1,13	1,03	1,00	4,59	2,35
Разом, з урахуванням витрат на транспортування	1,04	1,07	1,21	1,10	1,00	4,76	2,41

Джерело: складено авторами за [2]

Технічний потенціал економії первинної енергії в розрізі галузей використання для прогнозного періоду

Вугілля	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Біопаливо	Електроенергія	Тепло
10124,42	2717,85	-3152,77	-23628,6	233,112	7471,372	-10439

Джерело: розраховано авторами

(за 2016 р.) повинні коректуватися на обсяг скорочення споживання кінцевої енергії (ΔFE). Іншими словами, чим більше, наприклад, економиться електроенергії кінцевими споживачами, тим менше потрібно виробляти електроенергії, тому ефект від модернізації обладнання електростанцій буде дещо меншим, ніж при збереженні вироблення (рис. 3).

Таким чином, зростання економії кінцевої енергії трохи знижує обсяг економії в процесах вироблення і передачі електричної та теплової енергії порівняно з базовими рівнями.

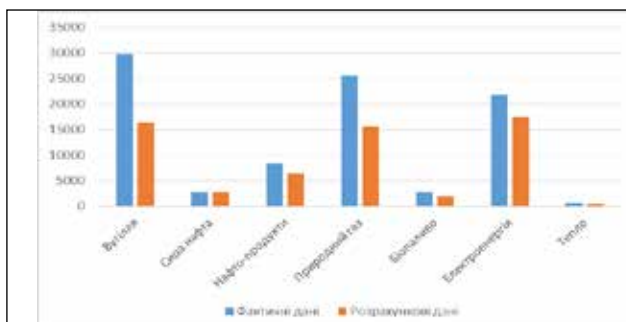


Рис. 3. Технічний потенціал економії первинної енергії в розрізі галузей використання для прогнозного періоду

Висновки. Запропонована модель формування потенціалу підвищення енергоефективності дозволяє розробити у формі таблиці енергетичного балансу залежності між споживанням кінцевої та первинної енергії. Практичне використання моделі дозволяє за рахунок підвищення ефективності технологій перетворення одних видів енергії в інші, так і за рахунок зниження потреби

в перетворенні ресурсів оптимізувати енергетичний баланс країни та на основі цього сформулювати ефективну енергетичну політику держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нова енергетична стратегія України до 2035. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>.
2. Башмаков І. Единый топливно-энергетический баланс как инструмент анализа, прогноза, и индикативного планирования развития энергетики региона .URL: http://www.cenef.ru/art_11212_119.html.
3. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Кулик М.М. Стан реалізації та інвестиційного забезпечення Енергетичної стратегії України / М.М. Кулик // Проблеми загальної енергетики. – 2012. – Вип. 1(28). – С. 5-14.
5. Лір В.Е. Енергетична ефективність економіки України / В.Е. Лір // Економіст, 2000. – № 9. – С. 61-63.

REFERENCES:

1. Nova energetichna strategiya Ukraini do 2035 roku [the new energy strategy of Ukraine until 2035]. [Electronic resource]. – Access mode: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>. (in Ukrainian)
2. Bashmakov I. Edinyy toplivno-energeticheskiy balans kak instrument analiza, prognoza, i indikativnogo planirovaniya razvitiya energetiki regiona [Unified fuel and energy balance as an instrument for analysis, forecast, and indicative planning of energy development in the region]. URL: http://www.cenef.ru/art_11212_119.html. (in Russian)

3. The State Statistics Service of Ukraine Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukrainian)

4. Kulik M.M.(2012) Stan realizatsii ta investitsiynogo zabezpechennya Energetichnoi strategii Ukraini. [Status of the implementation and investment support of the Energy Strategy of Ukraine. Problemi zagal'noi energe-

tiki [Problems of general energy.] ,vol. 1 (28)., pp. 5-14. (in Ukrainian)

5. Lir V.E. (2000) Energetichna efektyvnist' ekonomiki Ukraini [Energy Efficiency of the Economy of Ukraine. Ekonomist [Economist], vol. № 9, pp. 61-63. (in Ukrainian)

Tantsiura Y.A.

Student

National Aviation University

Kasianova N.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economic Cybernetics
National Aviation University

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ENERGY SYSTEM OF THE COUNTRY

Ukraine uses various sources of energy for its own needs, such as oil, natural gas, coal, atomic and hydro energy, wind and sun energy, etc. At the same time, in recent years, due to changes in price conditions, technologies and world trends, the share of other types of energy in consumption is gradually increasing. Therefore, the purpose of the article is to substantiate theoretical and methodological principles and to develop practical recommendations for the formation of a model of the Ukrainian energy system.

The novelty of the study is to develop a model for building the country's energy efficiency potential, which allows optimizing the energy balance of the country.

To achieve the goal, a system of general scientific and special research methods is used: economic and mathematical modeling for analysis and forecasting of energy consumption and energy efficiency, balance methods for constructing a model of the potential for increasing energy efficiency.

It is proposed to present the potential for increasing energy efficiency in the form of a table of energy balance. In fact, the model is based on the use of the Leontief inter-sectoral balance algorithm and is presented as a dependence between the consumption of finite and primary energy. Any technological changes in the country lead to a change in the matrix of coefficients of use of the primary resource. As a result of the comparison of the actual data and the results of the calculations, one can see a certain inconsistency. This is due to the low stock of primary petroleum products in Ukraine, but it is offset by the processing of crude oil in petroleum products, the heat is offset by electricity.

The practical use of the model allows us to increase the efficiency of the technologies of converting one type of energy into other optimize the energy balance of the country and, on the basis of it, form an effective energy policy of the state.

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Стаття присвячена проблемам і перспективам розвитку малого підприємництва. В статті розглянуто поняття «підприємництво». Розкрито потенціал розвитку малого підприємництва в сучасних умовах. Розглянуто структуру малого підприємництва. Досліджено конкурентоспроможність малого підприємства, та здатність ефективно пристосовуватись до конкурентних умов нестабільного внутрішнього середовища.

Ключові слова: потенціал, мале підприємництво, підприємницька діяльність, підприємництво, конкурентоспроможність малого підприємства, малий бізнес.

Стаття посвящена проблемам и перспективам развития малого предпринимательства. В статье рассмотрено понятие «предпринимательство». Раскрыт потенциал развития малого предпринимательства в современных условиях. Рассмотрена структура малого предпринимательства. Исследована

конкурентоспособность малого предпринимательства, и способность эффективно приспособливаться к конкурентным условиям нестабильной внутренней среды.
Ключевые слова: потенциал, малое предпринимательство, предпринимательская деятельность, предпринимательство, конкурентоспособность малого предприятия, малый бизнес.

The article is devoted to problems and prospects of development of small entrepreneurship. The article describes the concept of definition "entrepreneurship". The potential of small entrepreneurship development in modern conditions is revealed. The structure of small entrepreneurship is considered. In this thesis was investigated the competitiveness of small entrepreneurship, and the ability to adapt effectively to the competitive conditions of an unstable internal environment.

Key words: potential, small entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneurship, competitiveness of small enterprises, small business.

УДК 334.012.61-022.51

Ярова Ю.М.

викладач кафедри маркетингу

та підприємництва

Вінницький кооперативний інститут

Постановка проблеми. Важливим і найбільш динамічним елементом ринкової системи господарювання є сектор малого підприємництва. Мале підприємництво в Україні розвивається за умов нестабільного та складного економічного та політичного клімату. На його подальший розвиток негативно впливає загальне погіршення економічної ситуації в країні, яке пов'язано із світовою економічною кризою куди втягнута економіка України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сектора малого підприємництва присвячені праці таких відомих вчених як Р. Кантільйон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В. Зомбарт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та інші.

Постановка завдання. Однією з важливих категорій ринкової економіки є конкурентоспроможність малого підприємства, ефективність пристосування малих підприємств до конкурентних умов нестабільного внутрішнього середовища повинна проводитися в безперервному процесі аналізу діяльності конкурентів, власного потенціалу і оцінки ефективності його використання, а також визначення стану малого підприємства на ринку товарів і послуг відносно конкурентів, тобто оцінки потенціалу малого підприємства, створення передумов для структурної передумови і модернізації економіки та економічних відносин, насичення внутрішнього ринку товарами та послугами.

Мета статті. Головною метою є оцінка тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні, виявлення проблем його діяльності та визначення шляхів забезпечення їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки розвинених країн є розвиток малого підприємництва. Виникнення нових малих підприємств сьогодні розглядається економістами як головне джерело збільшення кількості робочих місць, трудового доходу й добробуту.

Розвиток потенціалу малих підприємств значною мірою залежить від вирішення низки проблем, серед яких найбільш актуальними є на сьогодні нестабільність економічної ситуації в країні, яка характеризується низькою купівельною спроможністю населення, недосконалістю існуючого законодавства, ростом безробіття тощо.

Вагомий внесок у дослідження сектора малого підприємництва протягом XVIII-XIX ст. зробили вчені: Р. Кантільйон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, а на початку XX ст. – М. Вебер, В. Зомбарт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, З. Варналій, Л. Вороніна., Т. Ковальчук, Є. Панченко, Н. Соболь та інші.

У вітчизняній економічній літературі відомими дослідниками малого підприємництва є З. Варналій, Л. Вороніна., Т. Ковальчук, Є. Панченко, Н. Соболь та ін. Вплив діяльності малих підприємницьких структур на нівелювання кризи зацікавила вітчизняних дослідників та науковців лише коли наприкінці 2008 року світова економічна криза переросла межі національних економік, розповсюдилась на переважну більшість країн, стала реальною загрозою підприємництву та суспільному розвитку.

Поняття «підприємництво» в науковий обіг вперше увів Р. Кантільйон, який за результатами

систематичного аналізу підприємництва стверджував, що це особлива економічна функція, де існує елемент ризику [1, с. 95].

Особливе місце в утвердженні теорії підприємництва посідають праці Й. Шумпетера, чи не головною заслугою якого є творче переосмислення результатів досліджень у цій сфері і створення власної теорії еволюції суспільного розвитку, в центрі якої – сектор малого підприємництва як «двигун» прогресуючого циклічного розвитку цивілізації [2, с. 112].

Світовий досвід свідчить, що мале підприємство є тим сектором економіки, який здатен швидко створювати нові робочі місця та надавати соціальні гарантії, гнучко реагувати на збалансування попиту і пропозиції на ринках ресурсів, впливати на повсякденне життя громадян завдяки орієнтуванню на задоволення споживчого попиту населення, формувати мотивацію органів місцевого самоврядування до виконання соціальних функцій в інтересах населення та забезпечувати соціальний контроль. Водночас, додамо, що реалізація цієї важливої соціальної функції можлива лише за умов соціальної відповідальності влади, включно зі створенням сприятливого бізнес-середовища, нормативно-правового поля та інвестиційного клімату функціонування підприємницьких структур [4, с. 34; 5, с. 51].

Науковій літературі притаманна багатогранність підходів щодо трактування поняття «мале підприємство», так, в Економічній енциклопедії наведено таке визначення поняття «підприємство»: самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети [6, с. 112].

На думку В. Кредісова, етимологічними критеріями малого підприємства є не тільки відносно невеликі розміри підприємства та масштаби господарської діяльності, але й аспекти ризику, інноваційності, економічної відповідальності, завдання персоніфікованих і гнучких управлінських підходів з метою отримання максимального підприємницького прибутку з одиниці затраченого капіталу [7, с. 7].

Таким чином, можна стверджувати, що змістові характеристики поняття сектора малого підприємства у значній мірі дозволяють ідентифікувати важливі компоненти його потенціалу. Причому, коли мова йде про макроекономічні характеристики потенціалу сектора малого підприємства, то тут чи не найперший план виходить така важлива складова, як інноваційна. Фактично малі підприємства стають суб'єктами, яким більш властива функція ризику відносно спроби впровадження нововведень, а також і спроможність

адапувати до вимог і потреб ринку нові товари і послуги.

У структурі сучасної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються мале, середнє та велике підприємство. Але на відміну від двох останніх, мале підприємство є вихідним, найбільш численним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. Відмінності між цими трьома видами підприємства зумовлені різним рівнем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та усупільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу. Сектор малого підприємства розвивається інтенсивно та ефективно там, де виявляється найбільше сприяння реалізації переваг малих підприємств. Зокрема передусім це такі види діяльності як торгівля, послуги, дрібна промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт.

Ці особливості також і позначаються на специфічних характеристиках формування та реалізації потенціалу сектору малого підприємства в системі національного господарства та його просторово-територіальних сегментах.

Однак, в економіці України в сучасних умовах виникає необхідність більш глибокого дослідження проблем та перспектив розвитку малого підприємства, це дозволить розробити заходи щодо забезпечення розвитку малого бізнесу.

Недооцінювати роль малого бізнесу у подоланні кризових процесів не можна. Функціонуючий без перебоїв сектор малого підприємства в спроможності знизити негативний вплив кризових процесів на економіку та ліквідувати руйнівні соціально-економічні наслідки кризи. Мале підприємство запобігає зростанню безробіття, сприяє створенню нових робочих місць, тобто, зменшує невдоволення населення в країні, соціальну напругу у суспільстві, невпевненість у завтрашньому дні та невдоволення населення в країні. Завдяки малим підприємцям створюються нові робочі місця, хоча б одне-два робочих місця для інших громадян країни, а по всій країні – це велика кількість робочих місць. Мале підприємство може відігравати позитивну стабілізуючу роль у подоланні інфляції попиту через насичення ринку товарами та послугами, задовольняючи попит споживачів, розширюючи асортимент та підвищуючи якість продукції.

Однією з важливих проблем в сфері розвитку потенціалу малого підприємства є недостатність інформації про стан ринку, про необхідність затрат зусиль і ресурсів для орієнтації на ринку, для пошуку як постачальників так і покупців товарів, неготовність малих підприємств до появи на ринку якісної конкурентної продукції.

Конкурентоспроможність малого підприємства – це поняття, яке відображає відмінність процесу розвитку даного малого підприємства від

конкурента. Потенціал малого підприємства може визначатися методом порівняння та залежить від факторів, які використовуються для оцінки. Потенціал малого підприємства формується за конкретними видами об'єктів: високої якості – для масового споживача із середнім доходом (капіталом), для споживачів з низьким доходом – середньої якості і для споживачів з високим доходом – дуже високої (престижної) якості.

На думку закордонних дослідників, потенціал малого підприємства виражається через багату-ступеневу ієрархію факторів, де самий верхній рівень – частка ринку – безпосередньо залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції, якість управління, а останній рівень характеризує досягнуті економічні результати [3, с. 32].

Вирішення проблем розвитку малого підприємства в Україні має стати одним із основних напрямків державної політики, адже саме малий бізнес сприятиме підвищенню ефективності реалізації економічного потенціалу, покращення конкурентоспроможності національної економіки.

Важливим аспектом щодо забезпечення розвитку малого підприємства є організація сучасної фінансової інфраструктури підтримки малого бізнесу в Україні за європейським зразком.

Перевага у спрощенні доступу малого підприємства до фінансування має надаватися шляхом стимулювання фінансових організацій до розширення програм мікрокредитування. Збільшення частки надання прямої державної фінансової підтримки має бути організовано шляхом делегування повноважень відбору її новоствореній спеціалізованій державній установі або уповноваженому банку. При цьому більшу частину коштів варто використовувати на розвиток бізнес-інфраструктури, перспективної для малого підприємства.

Суттєвий вплив на рівень соціально-економічного розвитку як країни, так і регіонів, віддалених територій має не лише чисельність малих підприємств, а й результативність їх господарювання. Одним із важливих показників, що характеризує ефективність розвитку малого підприємства є обсяги виробленої та реалізованої продукції, частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, фінансові результати суб'єктів малого бізнесу і сумарний фінансовий результат, отриманий сектором, його частка у валовій доданій вартості.

Дослідження потенціалу малого підприємства в просторово-територіальному розрізі надає можливість знайти найбільш ефективні важелі впливу на його розвиток у тих умовах, де здійснюють діяльність його представники. Доцільність врахування регіонального аспекту передусім важлива в контексті, з однієї сторони, слабших можливостей, а через це й необхідності більшої підтримки представників малого бізнесу, а, з іншої, – вищої

соціально-економічної та суспільної ролі малого підприємства на віддалених, зокрема сільських територіях.

Традиційно найбільш поширеними формами малого підприємства на сільських територіях є особисті селянські господарства, індивідуальні господарства, фермерські господарства, фізичні особи – підприємці та малі підприємства – товариства з обмеженою відповідальністю.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, слід зазначити, що одним із ключових напрямків розвитку економіки країни є розвиток малого підприємства, воно дозволить показникам економічного розвитку піти в гору, оскільки мале підприємство має можливості швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища. Мале підприємство в Україні розвивається недостатньо швидкими темпами, що свідчить про наявність стримуючих факторів реалізації його потенціалу. Аналіз основних тенденції розвитку малого підприємства України показав наявність багатьох ознак неефективної державної регуляторної політики, таких як збереження ситуації невизначеності прав власності на землю; зменшення кількості підприємств різних організаційно-правових форм. Забезпечення раціонального використання економічного потенціалу розвитку малого підприємства доцільно здійснювати на основі державної стратегії розвитку малого та середнього підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономическая энциклопедия. Политическая экономика / Гл. ред. А.М. Румянцев, – М.: Сов.энцикл.,1975. – Т. 2. – С. 95.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Перевод с немецкого; общ.ред. А.Г. Милитковского. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
3. М. Портер. Конкуренция. // Учебн. пособ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – 592 с.
4. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України // збірник «Теоретичні та прикладні питання економіки» / Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf.
5. Економіка малого підприємства: навч. посіб. / Т.Г. Васильців, О.І. Іляш, Н.Г. Міценко; за ред. д-ра екон. наук Т.Г. Васильціва. – К.: Знання, 2013. – 446 с.
6. Економічна енциклопедія: [у 3 т.]. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. / голова редакційної ради: Гаврилишин Б. Д. [та ін.]. Т. 1 / [відп. редактор Мочерний С. В.]. – 2002. – 864 с.
7. Кредісов В.А. Організаційно-економічні форми підприємства та проблеми його розвитку / В.А. Кредісов // Менеджмент. – 2008. – №10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/kredisov.htm.

REFERENCES:

1. Rumiantsev A.M. (ed.) (1975) *Ekonomycheskaia entsyklopedyia*. [The economic encyclopedia] *Polytycheskaia ekonomyka* [Political economy]. – M.: Sov. entsykl. – Vol. 2. – S. 95. (in Russian)
2. Shumpeter Y. (1982) *Theory of economic development / Investigation of entrepreneurial profit, capital, loan, interest and the cycle of conjuncture* [Theory of economic development / Investigation of entrepreneurial profit, capital, loan, interest and the cycle of conjuncture] / *Perevod s nemetskoho; obshch.red. A.H. Mylytkovskoho*. M.: Prohress, – 455 s.
3. M. Porter (2010) *Konkurentsya (Competition) // uchebn.posob.* M.: Yzdatelskyi dom «Vyliams», 2010. – 592 s. (in Russian)
4. L.I. Vorotina (2009) *Mozhlyvosti zberezhennia pidpriemstv sektoru maloho biznesu ekonomiky Ukrainy* [Opportunities for saving small enterprises of the economy of Ukraine] // *zbirnyk «Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky»* [collection «Theoretical and Applied Economics Issues»] / Kyivskyi natsionalnyi universytet im. Tarasa Shevchenka. – (Elektronnyi resurs). – Rezhym dostupu (available at): http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf (accessed 6.05.2018).
5. T.H. Vasylytsiv, O.I. Iliash, N.H. Mitsenko (2013) *Ekonomika maloho pidpriemstva* [Small business economy]: navch. posib. [tutorial]. K.: Znannia, – 446 s. (in Ukrainian)
6. Havrylyshyn B. D., Mochernyi S. V. (ed.) (2002) *Ekonomichna entsyklopediia* [The economic encyclopedia]: [u 3 t.]. – Kyiv: Vydavnychiy tsentr «Akademiia», vol. 1 – 864 s. (in Ukrainian)
7. Kredisov V. A. (2008) *Orhanizatsiino-ekonomichniformypidpriemnytstva ta problemyiohorozvytku* [Organizational and economic forms of entrepreneurship and problems of its development] *Menedzhment* [Management] (Elektronnyi resurs), no.10. Rezhym dostupu (available at): http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/kredisov.htm (accessed 6.05.2018).

Yarova Y.M.

Lecturer of the Department of Marketing and Entrepreneurship
Vinnitsia Cooperative Institute

**POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP OF UKRAINE
IN MODERN CONDITIONS**

The article is devoted to problems and prospects of development of small entrepreneurship. The article describes the concept of definition “entrepreneurship”. The potential of small entrepreneurship development in modern conditions is revealed. The structure of small entrepreneurship is considered. In this thesis was investigated the competitiveness of small entrepreneurship, and the ability to adapt effectively to the competitive conditions of an unstable internal environment.

An important and most dynamic element of a market economy is a small entrepreneurship sector. Small entrepreneurship in Ukraine is developing in an unstable and difficult economic and political climate. This fact negatively affects its further development due to the general deterioration of the economic situation in the country, which is connected with the global economic crisis where dragged the economy of Ukraine.

One of the priority directions of development of the economy of developed countries is the development of small entrepreneurship. Today the emergence of new small enterprises is regarded by economists as the main source of job creation, labor income and welfare.

In the Ukrainian economy, in modern conditions, there is a need for more in-depth study of the problems and prospects of small entrepreneurship development, which will allow to produce activities for the development of small business.

The development of the potential of small enterprises depends on solving some problems, the most urgent today is the instability of the economic situation in the country which is characterized by low purchasing power of the population, imperfection of the existing legislation, rising unemployment, etc.

One of the important problems in the field of development of the potential of a small enterprise is lack of market information, the information about the need for cost of effort and resources for market orientation, for searching both suppliers and buyers of goods, about the unpreparedness of small enterprises to appear new high-quality competitive products on the market.

Therefore, it should be noted that one of the key directions of the country's economic development is the development of small entrepreneurship, it will allow economic development indicators to rise up, since small entrepreneurship has the potential for rapid adaptation to changes in the external environment. Small entrepreneurship in Ukraine is developing not fast enough, and indicating the existence of constraining factors for the realization of its potential. The analysis of the main tendencies of small entrepreneurship development in Ukraine showed the presence of many signs of ineffective state regulatory policy, such as preserving the situation of uncertainty of land ownership rights; decreasing in the number of enterprises of various organizational and legal forms.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОМУНІКАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

PERFECTION OF SYSTEM OF COMMUNICATIVE MANAGEMENT IS ON ENTERPRISE

УДК 65.012.32

Сікорська Л.О.

к.пед.н., доцент кафедри іноземної філології та перекладу
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Андрущенко Н.О.

к.пед.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано значення комунікативного менеджменту в системі управління підприємством. Акцентовано увагу на тлумаченні понять «комунікативний менеджмент» та «комунікаційний менеджмент». Визначено комплекс комунікативних компетенцій фахівця відповідно до KM-орієнтованої парадигми розвитку суспільства. Визначено сутність управління внутрішніми комунікаціями. Досліджено основні комунікативні перешкоди та запропоновано ефективні шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: комунікація, комунікативний процес, комунікативний менеджмент, компетенція, інформація, підприємство, керівник.

В статье проанализировано значение коммуникативного менеджмента в системе управления предприятием. Акцентировано внимание на толковании понятий «коммуникативный менеджмент» и «коммуникационный менеджмент». Определен комплекс коммуникативных компетенций специалиста в соответствии с KM-ориентированной

парадигмой развития общества. Определена сущность управления внутренними коммуникациями. Исследованы основные коммуникативные препятствия и предложены эффективные пути их решения.

Ключевые слова: коммуникация, коммуникативный процесс, коммуникативный менеджмент, компетенция, информация, предприятие, руководитель.

The article analyzes the importance of communicative management in the enterprise management system. The emphasis is on interpreting the concepts of "communicative management" and "communication management". The complex of communicative competences of a specialist according to the KM-oriented paradigm of development of society is determined. The essence of management of internal communications is determined. The main communicative obstacles were investigated and effective ways of their solution were proposed.

Key words: communication, communicative process, communicative management, competence, information, enterprise, manager.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із пріоритетних напрямів є вироблення основних теоретичних і методологічних позицій щодо використання менеджменту в практичній діяльності українських організацій. Від компетентності майбутніх менеджерів залежить пошук нових конкретних і реальних шляхів удосконалювання системи управління, вироблення позиції з різних проблем управління стосовно ринкових умов на основі творчого переосмислення передового зарубіжного досвіду з урахуванням національних традицій. Без знання головних засад психології управління на успішну організацію та управління навіть найменшою фірмою чи підприємством не варто сподіватись.

Доведено, що управління підприємствами не можуть існувати без налагодженого процесу ефективних комунікацій. Відмінне управління будується на тій доміні, що всі учасники процесу мають однаковий доступ до всіх видів потрібної інформації, активно взаємодіють один з одним, продукуючи таким чином умови для прийому правильних управлінських рішень та успішної роботи підприємства в цілому. Тому в сучасних умовах господарювання, забезпечення ефективної роботи підприємства в цілому та нового якісного зростання в нестабільному зовнішньому середовищі комунікація як між людьми, так і між

організаціями трансформується на стратегічний ресурс управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження ефективної системи комунікацій та комунікативного менеджменту в цілому приділяють увагу багато науковців із різних країн. Питанням розвитку комунікацій та сучасним проблемам присвячено роботи таких учених: А. Гідденса, Н. Лумана, Г. Лассвела, В. Біблера, Г. Почепцова, М. Кошалюк, В. Кузьменко та інших. Сутність та класифікацію комунікативного менеджменту вивчають Т. Орлова, Л. Прус та Н. Шпак. Проте потребує подальшого дослідження питання саме вдосконалення системи комунікативного менеджменту та підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування значення комунікативного менеджменту щодо ефективного функціонування підприємства, розроблення шляхів щодо вдосконалення системи комунікативного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми вважаємо за потрібне зробити акцент на відмінностях між поняттями «комунікаційний менеджмент» та «комунікативний менеджмент», зокрема дати таке трактування: «комунікаційний менеджмент» – це сукупність накопичених у світовій практиці принципів, методів, засобів і форм виявлення у процесі спілкування з метою вирішення тактич-

них та стратегічних завдань з управління. Що стосується поняття «комунікативний менеджмент» (СМ – Communication Management), то це наукове управління потоками інформаційної взаємодії людей, їх груп, громадських і політичних формувань із метою вирішення стратегічних і тактичних завдань у розвитку суспільних відносин [1].

Тобто «комунікативний менеджмент» – це управлінський термін, що з'явився в нашій країні під час активних ринкових перетворень. Він є, по-перше, управлінням комунікаціями і зв'язками фінансів, трудових ресурсів і організаційних структур як об'єктів управлінського впливу. По-друге, це метод, спосіб засобів впливу з метою підвищення ефективності виробництва і використання трудових ресурсів. По-третє, це особлива форма управління на рівні організації, підприємства, корпорації.

Визначаючи роль комунікативного менеджменту як важливого чинника в ефективному управлінні організацією, потрібно вказати на його двоєдину природу. З одного боку, комунікативний менеджмент є складником теорії управління економічними системами. Він вивчає взаємодію в часі й просторі елементів, які ефективно використовують усі види капіталу економічних систем, а також пізнає закономірності обміну інформацією, знаннями в процесі формування та розвитку цієї економічної системи. З іншого боку, комунікативний менеджмент варто розглядати як незалежну про-

фесійну діяльність із реалізації комунікативної стратегії.

Цілком зрозуміло, що комунікативний менеджмент не можна уявити без комунікативного процесу. Як стверджує М. Мескон, основні функції комунікативного процесу полягають у досягненні соціальної спільності за умов збереження індивідуальності кожного її елемента. В окремих актах комунікацій реалізуються управлінська, інформативна, емотивна (така, що викликає емоції) і фактична (пов'язана з установленням контактів) функції [3].

Дослідники В. Приймак та В. Балан акцентують увагу на тому, що за результатами дослідження, проведеного «HeadHunter Україна» [7], респондентами якого були роботодавці, виявлено низький рівень комунікативних професійних компетенцій роботи в реальному інформаційному просторі, а саме: навичок у спілкуванні з партнерами та споживачами, підлеглими та керівництвом; ініціативності, винахідливості під час вибору джерел і прийомів пошуку інформації та її структуризації; вміння самопрезентації та презентації продукту, створення позитивного іміджу організації; уміння та готовності роботи в команді; навичок самоорганізації; розуміння структури, форм і каналів комунікативних взаємодій; уміння логічно виражати свої думки та прислухатися до думок інших тощо. Таким чином, очевидно, що комунікативна компетентність фахівця стає необхідною й достатньою умовою. Структуру комунікативних компетенцій



Рис. 1. Структура комунікативних компетенцій фахівця [4]

фахівця за В. Приймаком та В. Баланом [4] подано на рисунку 1.

Варто звернути увагу на те, що під час обміну інформацією відправник і одержувач проходять декілька взаємопов'язаних етапів: 1) зародження ідеї; 2) кодування і вибір каналу; 3) передання; 4) декодування. Обмін інформацією розпочинається із формулювання ідеї чи відбору інформації. Відправник вирішує те, яку значну ідею чи повідомлення варто зробити предметом обміну.

Таким чином, комунікації посідають фундаментальне місце (оскільки забезпечують інформаційні потоки) в системі управління підприємством і особливим об'єктом управління. На думку А. Дейнеки, «інформаційні потоки – кровоносна система вашого бізнесу, оскільки зумовлюється особливим значенням комунікацій у життєдіяльності організації загалом» [2].

Організаційно-методичним інструментарієм реалізації комунікативних процесів є система управління підприємством, технологічним складником якого є комунікативний менеджмент, що забезпечує управлінський вплив на комунікації за усіма функціональними напрямками.

В умовах сучасності розвитку нових інформаційних технологій успішна діяльність будь-якого підприємства багато в чому залежатиме від уміння й досвіду керівників під час управління комунікативними процесами.

Для вдосконалення системи комунікативного менеджменту на підприємстві потрібно:

- використовувати графічні засоби, які ефективно впливають на засвоєння інформації;
- подавати інформацію у формі, яка викликає позитивні емоції й інтерес;
- навчити слухати й передавати інформацію учасників комунікативного процесу;
- навчитися «читати» людей за їхніми невербальними сигналами (виразом очей, мімікою, жестами, інтонацією);
- удосконалити зворотній зв'язок, побудову систем зворотного зв'язку та збирання пропозицій;
- забезпечувати достатнім обсягом інформації підлеглих [5].

Велике значення для вдосконалення комунікацій в організації має сучасна інформаційна технологія. Уже давно широко розповсюджений персональний комп'ютер як засіб акумуляції



Рис. 2. Система комунікативного менеджменту організації [4]

і подальшого поширення інформації. У сучасному діловому світі застосовують електронну пошту, Facebook Messenger, Viber, WhatsApp, Skype тощо – ефективні засоби зв'язку між людьми. Нові телефонні пристрої дають змогу одночасно контактувати з багатьма респондентами.

Дослідниця М. Туріянська стверджує, що важливим сучасним засобом інформаційного забезпечення є відеозапис. Відеоконференції варто проводити два рази у квартал. Вони містять як виробничу управлінську, так і фінансову інформацію, чим дозволяють працівникам формувати власну думку про окремих керівників і організацію в цілому. Відеоконференції дозволяють обговорювати проблеми людям, які перебувають у різних місцях, зокрема на різних континентах.

Саме комунікації дають можливість людству накопичити величезний потенціал знань, забезпечити узгоджену суспільну діяльність. Для того, щоб керівник зміг примусити працювати інших, він повинен довершено володіти мистецтвом комунікації [6].

Проведене дослідження показало, що успішне функціонування організації, формування й існування організаційної культури, засвоєння і проповідування корпоративних ідей і цінностей неможливе без налагодженого процесу комунікацій. Комунікації створюють сприятливі умови для розкриття професійних і ділових рис співробітників, сприяють розвитку їхнього творчого потенціалу задля створення додаткових цінностей і отримання результату.

Сучасний економічний розвиток, останні наукові досягнення в галузі управління й те багатоманіття інформаційних каналів і ресурсів, які пропонує сьогодення, спонукають до пошуку найбільш ефективних форм комунікаційної взаємодії, до постійного вдосконалення вже існуючих комунікацій, а також дає поштовх до вироблення якісно нових наукових методик і конструктивних підходів щодо розвитку комунікації – однієї з головних умов ефективного управління підприємствами.

Для удосконалення системи комунікативного менеджменту на підприємстві слід чітко визначати потребу в інформації кожного структурного підрозділу й кожного робочого місця, регулювати інформаційні потоки відповідно до вирішуваних завдань; повинна відбуватися взаємодія керівників і підлеглих; організація ефективної системи зворотного зв'язку; запровадження системи збирання пропозицій; інформаційні повідомлення адміністрації підприємства; використання сучасних інформаційних технологій. Керівники вищого рівня повинні постійно надавати управлінській діяльності більш організованого характеру: удосконалювати планування масових організаційних заходів, зборів, нарад, зустрічей із підлеглими, керівниками інших підприємств, бізнес-тренерами, тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, щоденна робота керівника вимагає не лише базових знань з управління, але й психологічних навичок. Уміння правильно спілкуватися, знання мови жестів та різних форм впливу, вміння вийти з конфлікту – усе це повинні використовувати гарні керівники на різних рівнях управління. При цьому врахування всіх можливих факторів впливу на організацію комунікаційного процесу підприємства дозволяє попереджувати виникнення негативних наслідків, знижувати або нівелювати вплив на початку комунікаційного процесу. Комунікативний менеджмент не обмежується простим оголошенням інформації, важливо, щоб ця інформація вплинула на поведінку того, кому вона адресована, та вмотивувала його до певних дій. Це формує підґрунтя для вибору найбільш раціонального показника визначення ефективності комунікативного менеджменту за обраними напрямками, здійснення більш точної процедури оцінювання, а також для аналізу отриманих незадовільних значень та передумов їх виникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базарова Г., Хмеленко А. Коммуникации в управлении персоналом: формируем корпоративную культуру. Маркетинг. Менеджмент. 2015. С. 36–40.
2. Дейнека А. Управление персоналом: учебник. Москва: Дашкова и К, 2010. 290 с.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. Москва, 1995.
4. Приймак В., Балан В. Концептуальний базис комунікативного менеджменту. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2014. № 8. С. 39–44.
5. Спивак В. Современные бизнес-коммуникации. Санкт-Петербург: Питер, 2015. 448 с.
6. Туріянська М. Комунікації в системі управління знаннями. Вісник економічної науки України. 2016. № 2. С. 194–196.
7. Исследования. HeadHunter Украина. URL: <http://hh.ua/article/30>.

REFERENCES:

1. Bazarova G., and Hmelenko A. (2015). Kommunikacii v upravlenii personalom: formiruem korporativnuju kul'turu [Communication in personnel management: forming the corporate culture]. Marketing. Menedzhment – Marketing. Management, pp. 36-40 [in Russian].
2. Dejneka A.V. (2010). Upravlenie personalom [Personnel management]. Moscow: Dashkova i K, p. 290 [in Russian].
3. Meskon M.H., Al'bert M., and Hedouri F.G. (1995). Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of management]. (Trans). Moscow [in Russian].
4. Priymak V. and Balan V. (2014) Konceptual'nij bazis komunikativnogo menedzhmentu [Conceptual basis of communicative management]. Visnik

Kiivs'kogo nacional'nogo universitetu imeni Tarasa SHEvchenka – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, No 8, pp. 39-44 [in Ukrainian].

5. Spivak V.A. (2015). *Sovremennye biznes-kommunikacii* [Modern business communication]. Saint-Petersburg: Piter, p. 448 [in Russian].

6. Turiianska M.M. (2016). *Komunikatsii v systemi upravlinnia znanniamy* [Communication in the knowledge management system]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Bulletin of economic Sciences of Ukraine*, No 2, pp. 194-196 [in Ukrainian].

7. *Issledovaniya* [EHlektronnyj resurs] / HeadHunter Ukraina. – Rezhim dostupa: <http://hh.ua/article/30>.

Sikorska L.O.

Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Foreign Philology and Translation
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Andrushchenko N.O.

Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

PERFECTION OF SYSTEM OF COMMUNICATIVE MANAGEMENT IS ON ENTERPRISE

In modern economic conditions, one of its priority areas is to develop the main theoretical and methodological positions on the use of management in the practical activities of Ukrainian organizations. The competence of future managers depends on the search for new concrete and realistic ways to improve the management system, to develop positions on different management issues in relation to market conditions, based on creative rethinking of advanced foreign experience, taking into account national traditions. Without the knowledge of the main principles of management psychology, successful organization and management, even the smallest firm or enterprise, should not be expected. It is proved that enterprise management can not exist without a well-established process of effective communications. Excellent management is based on the premise that all process participants have the same access to all types of required information; actively interact with each other, thus producing the conditions for the adoption of the right management decisions and the successful operation of the enterprise as a whole. Therefore, in modern conditions of management, ensuring the effective operation of the enterprise as a whole and new qualitative growth in an unstable external environment, communication between people and between organizations is transformed into a strategic resource of management.

Communicative management is a management term that has appeared in our country during active market transformations. He represents, firstly, the management of communications and communications of finance, labor and organizational structures as objects of managerial influence. Secondly, it is a method, a means of influence to improve the efficiency of production and use of labor resources. Thirdly, this is a special form of management at the level of organization, enterprise, corporation.

The conducted research showed that the successful functioning of the organization, the formation and existence of organizational culture, learning and preaching corporate ideas and values is impossible without a well-established process of communication. Communications create favorable conditions for disclosure of professional and business qualities of employees, promotes development of their creative potential in order to create additional values and obtain the result.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

ECOLOGICAL MANAGEMENT AS A FACTOR FOR PROVIDING SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN EXTERNAL MARKETS

В статье проведен анализ системы экологического менеджмента как неотъемлемой составляющей устойчивого развития предприятия и фактора обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ украинских предприятий на внешних рынках. Уточнено понятие «экологический менеджмент» с позиций его роли в экономической деятельности предприятия, дана характеристика и описан механизм взаимодействия подсистем системы экологического менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: окружающая среда, менеджмент, предприятие, экономическая деятельность, система.

У статті проведено аналіз системи екологічного менеджменту як невід'ємного складника сталого розвитку підприємства і фактора забезпечення стійких конкурентних переваг українських підприємств на зовнішніх ринках. Уточнено поняття «екологічний

менеджмент» із позицій його ролі в економічній діяльності підприємства, подано характеристику і описано механізм взаємодії підсистем системи екологічного менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: навколишнє середовище, менеджмент, підприємство, економічна діяльність, система.

The article analyzes the environmental management system as an integral sustainable development component of the enterprise and the ensuring stable competitive advantages factor of Ukrainian enterprises in foreign markets. Concept of "ecological management" is clarified from the position of its role in the economic activity of the enterprise, interaction mechanism between the subsystems of ecological management systems at the enterprise are characterized and described.

Key words: environment, management, enterprise, economic activity, system.

УДК 502.13:65.012.32

Бакина Т.В.

к.е.н., доцент кафедры «Экономика»
Таврический государственный
агротехнологический университет

Постановка проблемы. В условиях активной интеграции Украины в европейское сообщество и желая украинские производители расширить сферу своей деятельности посредством выхода на внешние рынки особое значение приобретает принятие европейских ценностей, их вживание в украинскую ментальность, постепенное органичное внедрение в жизнь украинского общества и практику хозяйствования.

Основой европейского выбора (наряду с уважением к правам и свободам человека) является ориентация на сбалансированное и устойчивое развитие, которое предполагает баланс экономических, социальных и экологических аспектов развития общества, способное обеспечить максимальное удовлетворение потребностей современности без вреда для будущих поколений. Устойчивое развитие является альтернативой экономикоцентричному, ориентированному на неограниченный экономический рост развитию приведшему мир на грань экологической катастрофы. Указанный вектор развития был закреплен в целом ряде международных документов и соглашений. Так, взаимосвязь между совершенствованием управления природопользованием и экономическим развитием был главным вопросом на Конференции ООН по окружающей среде и развитию («Саммите планеты Земля»), состоявшейся в 1992 г. в Рио-де-Жанейро с участием глав государств и правительств более 170 государств мира. Основными ее документами являются

«Декларация Рио-де-Жанейро» и «Повестка дня на XXI век» (Агенда-21), которые гласили, что «для достижения устойчивого развития защита окружающей среды должна составлять неотъемлемую часть процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него» [1, с. 27]. В «Повестке дня на XXI век» впервые прозвучал термин «экологический менеджмент», причем подчеркивалось, что экологический менеджмент следует отнести к ключевой доминанте устойчивого развития и к высшим приоритетам деятельности предприятий и предпринимательства. В соответствии с этим возникло и понятие системы экологического менеджмента – результат постоянного роста потребности предприятий и организаций в системном управленческом подходе в вопросах охраны окружающей среды.

Поскольку экологическая ситуация во всем мире обостряется, то внимание политических лидеров, международных организаций и потребителей к экологической безопасности бизнеса растет. Таким образом, соблюдение предприятием требований и рекомендаций международных стандартов, таких как ISO 9000 и ISO 14000, к качеству и безопасности продукции и системе экологического менеджмента предприятия является необходимым условием выхода предприятия на внешние рынки, особенно рынки развитых стран.

Анализ последних исследований и публикаций. В отечественной литературе проблемы исследования возможностей предприятия в эколо-

гической сфере нашли свое отражение в работах таких авторов: З. Герасимчука, Л. Гринив, О. Кузьмин, В. Лукьянихина, О. Мельника, В. Сабодаша, П. Макеенко, А. Никольского.

Большое значение для современного уровня развития экологического менеджмента сыграли также работы таких зарубежных авторов, как Р. Вельфорд, Г. Нуммель, М. Портер, К. Рихтер, Н. Ханлей, Г. Шогрен, Б. Вите.

В то же время в хозяйственной практике недостаточно внимания уделяется необходимости интеграции экологических аспектов на всех стадиях разработки и реализации экономической стратегии.

Постановка задачи. Целью статьи является:

- разграничение понятий «менеджмент окружающей среды» и «экологический менеджмент»;
- обоснование выделения подсистем системы экологического менеджмента;
- характеристика подсистем, компонентов, входящих в подсистемы, и механизмов их взаимодействия.

Изложение основного материала исследования. Говоря об экологическом менеджменте в Украине, необходимо заметить, что авторы используют англоязычные термины “environmental management” и “ecological management”, отождествляя их, хотя есть большое отличие, состоящее в следующем:

- менеджмент природопользования (environmental management), для которого характерен традиционный «защитный подход», не требует

смены существующей технико-экономической парадигмы;

– собственно экологический менеджмент (ecological management) требует переоценки некоторых основ современных социально-экономических систем и места в них предприятия, а также отхода от антропоцентрической концепции в пользу заботы о жизни на Земле в целом.

Для характеристики различий сделаем еще некоторые пояснения. Менеджмент окружающей среды следует понимать как координирующее начало, формирующее и приводящее в движение ресурсы предприятия для достижения целей в сфере рационального природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности. Таким образом, менеджмент окружающей среды является подсистемой системы менеджмента, ориентированной на определенный объект (подобно кадровому, производственному или финансовому менеджменту). Объектом управления в данном случае становятся выбросы в атмосферу и сбросы в водоемы, потребление сырья, энергии и экологические последствия от произведенных предприятием продуктов. Для такого подхода характерны технологии обезвреживания загрязнения на последнем этапе производственного цикла (так называемые технологии «конца трубы»). В отличие от него, экологический менеджмент формирует и приводит в движение ресурсы предприятия для достижения экономических целей, которые в данном случае взаимосвязаны с целями рационального природо-



Рис. 1. Система менеджмента предприятия [3, с. 154]

Таблица 1

Элементы системы менеджмента

Блоки системы	Элементы существующей структуры (рис. 2)	Элементы предлагаемой структуры (рис. 3)
Научное обоснование	<p>Научные подходы к менеджменту Принципы менеджмента Общие методы менеджмента</p>	<p>1.1 Научные подходы к менеджменту 1.2 Принципы менеджмента 1.3 Общие методы менеджмента</p>
Экономические аспекты	<p>2.1 Основные экономические принципы деятельности 2.2 Экономическая эффективность 2.3 Основные экономические показатели</p>	<p>2.1 Основные экономические принципы деятельности 2.1.1 Экономические принципы ресурсосберегающей и природоохранной деятельности 2.2 Экономическая эффективность 2.2.1 Экономическая эффективность экологических затрат 2.3 Основные экономические показатели 2.3.1 Основные экономические показатели, характеризующие работу экологического менеджмента</p>
Целевая подсистема	<p>3.1 Повышение качества товаров и услуг 3.2 Ресурсосбережение 3.3 Расширение рынка сбыта товаров 3.4. Организационно– техническое развитие производства</p>	<p>3.1 Повышение качества товаров и услуг 3.1.1 Минимизация воздействия на окружающую среду на всех этапах жизненного цикла как неотъемлемая характеристика качества 3.2 Ресурсосбережение 3.2.1 Повышение эффективности природопользования на всех этапах жизненного цикла 3.3 Расширение рынка сбыта товаров 3.3.1 Использование преимуществ более чистой продукции при расширении рынка сбыта товаров 3.4. Организационно–техническое развитие производства 3.4.1 Переход от технологий очистки к технологиям, уменьшающим образование загрязняющих веществ в процессе производства 3.5 Социальное развитие коллектива 3.5.1 Формирование экологического имиджа 3.5.2. Обеспечение здоровья и безопасности на рабочем месте 3.5.3 Экологическое воспитание и образование работников 3.6 Охрана окружающей среды 3.6.1 Совершенствование экологического менеджмента 3.6.2 Улучшение охраны окружающей среды 3.6.3 Обеспечение экологической безопасности</p>
Функциональная подсистема	<p>4.1 Планирование 4.2 Организация процессов 4.3 Учет и контроль 4.4 Мотивация 4.5 Регулирование</p>	<p>4.1 Планирование 4.2 Организация процессов 4.3 Учет и контроль 4.3.1 Экологический аудит 4.4 Мотивация 4.5 Регулирование</p>
Обеспечивающая подсистема	<p>5.1 Кадровое обеспечение 5.2 Ресурсное обеспечение 5.3 Информационное обеспечение 5.4 Правовое обеспечение 5.5 Организационно-техническое обеспечение 5.6 Методическое обеспечение</p>	<p>5.1 Кадровое обеспечение 5.2 Ресурсное обеспечение 5.3 Информационное обеспечение 5.4 Правовое обеспечение 5.5 Организационно-техническое обеспечение 5.6 Методическое обеспечение</p>

Продолжение таблицы 1

Внешняя среда	6.1 Макросреда 6.2 Инфраструктура рынка 6.3 Микросреда рынка	6.1 Макросреда 6.2 Инфраструктура рынка 6.3 Микросреда рынка 6.4 Состояние окружающей природной среды в регионе
Управляющая подсистема	7.1 Управление персоналом 7.2 Социология и психология менеджмента 7.3 Процесс принятия и реализации управленческих решений 7.4 Анализ и принятие решений 7.5 Прогнозирование в принятии решений	7.1 Управление персоналом 7.2 Социология и психология менеджмента 7.3 Процесс принятия и реализации управленческих решений 7.4 Анализ и принятие решений 7.5 Прогнозирование в принятии решений
Экологические аспекты		8.1 Выбросы в атмосферу 8.2 Сбросы в водоемы 8.3 Загрязнение земель отходами 8.4 Загрязнение недр 8.5 Шумовое загрязнение 8.9 Радиационное загрязнение
Объектная подсистема		9.1 Маркетинг и изучение рынка 9.2 Проектирование и разработка продукции 9.3 Планирование и разработка продукции 9.4 Закупки 9.5 Производство и предоставление услуг 9.6 Проверки 9.7 Упаковка и хранение 9.8 Реализация и распределение 9.9 Монтаж и ввод в эксплуатацию 9.10 Техническая помощь и обслуживание 9.11 Утилизация и переработка продукции в конце полезного срока службы

Курсивом выделены предложения автора

допользования, охраны окружающей среды и экологически устойчивого развития. Экологический менеджмент становится не просто подсистемой системы менеджмента, но действие всех подсистем данной системы (кадрового, производственного, финансового менеджмента) основывается на принципах рационального природопользования, охраны окружающей среды и экологически устойчивого экономического развития, что позволит предприятию получить определенные преимущества, такие как сокращение издержек, использование рыночного потенциала экологически чистых продуктов, улучшение имиджа предприятия и укрепление конкурентных позиций на национальных и международных рынках.

При анализе роли экологического менеджмента в хозяйственной деятельности предприятия рассматриваем его частью общей системы менеджмента на примере системы, разработанной Р. Фатхутдиновым (рис. 1), поскольку в ней наглядно представлена структура и взаимодействие подсистем в процессе функционирования всей системы.

Из схемы, представленной на рис. 1, видно, что в данной системе экологический менеджмент представлен двумя целями предприятия: ресурсосбережением и охраной окружающей среды (на схеме цели 3.2, 3.5), не связанными с экономическими целями. То есть в данной системе представлен менеджмент окружающей среды.

Очевидно, что для успешного функционирования экологического менеджмента данная структура должна претерпеть изменения. Они коснутся экономических аспектов системы менеджмента (блок 2), целевой подсистемы (блок 3), функциональной подсистемы (блок 4) и внешней среды системы менеджмента (блок 6). Некоторые блоки останутся без изменения, поскольку научное обоснование системы менеджмента (блок 1), управляющая подсистема (блок 7), обеспечивающая подсистема (блок 5) являются общими для всех частей системы. Появятся новые блоки (экологические аспекты) системы менеджмента, характеризующие воздействие предприятия на окружающую среду, и объектная подсистема, элементы которой характеризуют стадии жизненного цикла. Представленные на рис. 1 обозначения расшифрованы в табл. 1

Экономические аспекты в системе экологического менеджмента представлены экологическими затратами, т.е. затратами предприятия на сам экологический менеджмент, а также на природопользование, охрану окружающей среды и обеспечение экологической безопасности процессов, производимой продукции или услуг. Таким образом, можно выделить такие компоненты этого блока: экономические принципы ресурсосберегающей и природоохранной деятельности

предприятия, экономическую эффективность экологических затрат и основные экономические показатели, характеризующие эту деятельность.

В целевой подсистеме системы экологического менеджмента охрана окружающей среды должна быть выделена в отдельную цель с такими подцелями, как совершенствование экологического менеджмента, улучшение охраны окружающей среды и обеспечение экологической безопасности. Кроме того, экологические аспекты должны учитываться при определении всех целей предприятия. Для повышения качества необходимо минимизировать воздействие на окружающую среду на всех этапах жизненного цикла; в рамках ресурсосбережения необходимо повышать эффективность использования природных ресурсов на всех этапах жизненного цикла; для расширения рынка сбыта товаров необходимо использовать преимущества более чистой продукции при расширении рынка сбыта товаров; в рамках организационно-технического развития производства необходимо осуществлять переход от технологий очистки к технологиям производства, уменьшающим образование загрязняющих веществ. Изменения функционального блока обусловлены необходимостью усиления роли функции экологического контроля, представленной экологическим аудитом.

Для системы экологического менеджмента среди факторов внешней среды предприятия, кроме макросреды, микросреды и инфраструктуры, большую значимость получает состояние окружающей природной среды в регионе. В системе экологического менеджмента появляется 2 новых блока: экологические аспекты деятельности предприятия и блок объектной подсистемы. В качестве экологических аспектов системы экологического менеджмента выделим выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, сбросы в водоемы, загрязнение земель отходами, загрязнение недр, шумовое и радиационное загрязнение. Среди элементов объектной подсистемы выделим стадии жизненного цикла в соответствии с международными стандартами качества и экологической безопасности ISO 9000 и ISO 14000: маркетинг и изучение рынка, проектирование и разработка продукции, планирование и разработка процессов, закупка, производство или предоставление услуг, проверки, упаковка и хранение, реализация и распределение, монтаж и ввод в эксплуатацию, техническая помощь и обслуживание, утилизация или переработка продукции в конце полезного срока службы. Таким образом, учитывая изменения, обусловленные особенностями деятельности предприятия в экологической сфере, предложенная автором схема, представленная на рис. 2, характеризует все аспекты системы экологического менеджмента.

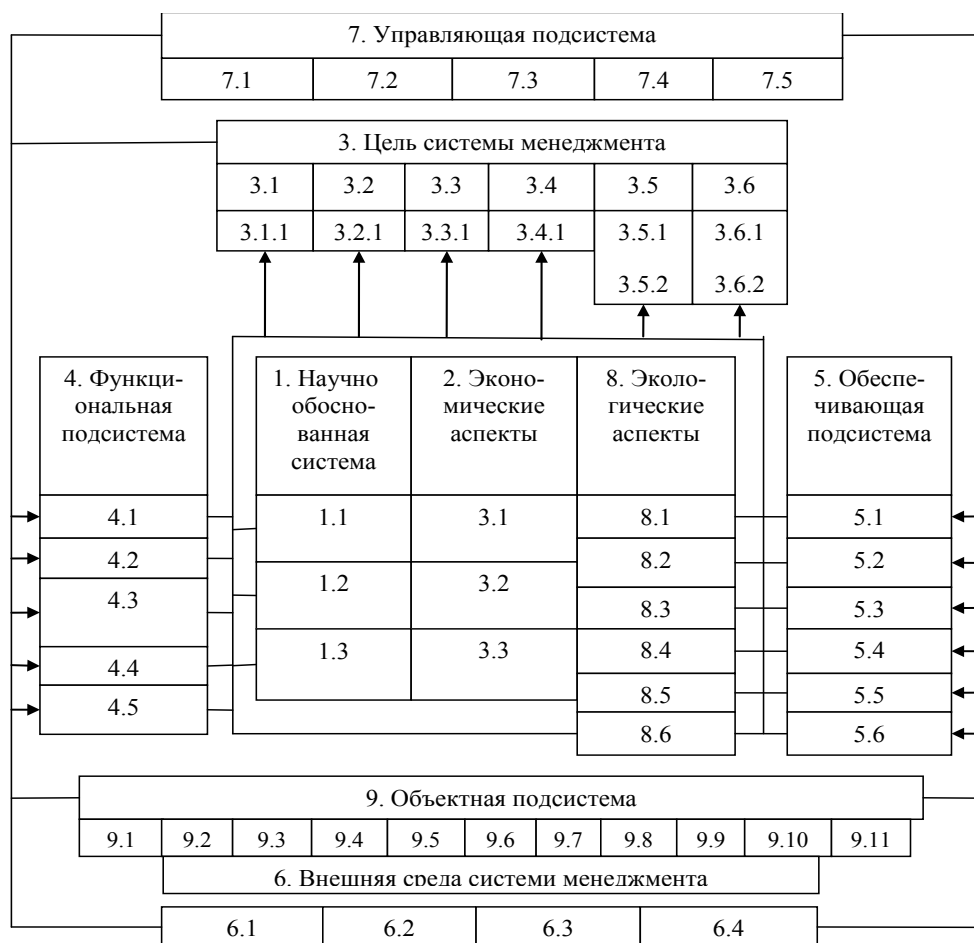


Рис. 2. Экологический менеджмент в системе менеджмента предприятия

Выводы из проведённого исследования.

Интеграция экологических аспектов во все сферы деятельности предприятия привела к необходимости выделения двух разных подходов к менеджменту в экологической сфере: менеджмента окружающей среды и собственно экологического менеджмента. Менеджмент окружающей среды, по мнению автора, представляет собой координирующее начало, формирующее и приводящее в движение ресурсы предприятия для достижения целей в сфере природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, являясь функциональной зоной системы менеджмента, ориентированной на определенный объект. Объектом управления в данном случае становятся выбросы в атмосферу и сбросы в водоемы, потребление сырья, энергии и экологические последствия от произведенных предприятием продуктов. Экологический менеджмент формирует и приводит в движение ресурсы предприятия для достижения экономических целей, которые в данном случае взаимосвязаны с целями рационального природопользования и охраны окружающей среды, то есть экологический менеджмент является не просто функциональной зоной системы менеджмента, но работа всей системы, вклю-

чая кадровый, производственный, финансовый менеджмент, основывается на принципах рационального природопользования, охраны окружающей среды и экологически устойчивого экономического развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З., Олексюк А. Екологічна безпека регіонів: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2007. 280 с.
2. Гринів Л. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії і практики: монографія. Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2001. 240 с.
3. Кузьмін О., Мельник О. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», «Інтелектзахід», 2007. 384 с.
4. Лукьянихин В.А., Петрушенко Н. Экологический менеджмент: принципы и методы: монография. Сумы: ИТО «Университетская книга», 2004. 408 с.
5. Методы решения экологических проблем: монография / ред. Л. Мельник и В. Сабодаш. Сумы: Изд-во «Козацкий вал», 2005. Вип. 2. 530 с.
6. Руководство по разработке и внедрению системы экологического менеджмента (краткая версия): ред. П. Макеенко, А. Никольский. Москва: Изд-во научного и учебно-методического центра, 2004. 20 с.

REFERENCES:

1. Herasymchuk Z.V. (2007) *Ekolohichna bezpeka rehioniv* [Ecological safety of regions]. Lutsk: Nadstyria. (in Ukrainian)
2. Hryniv L.S. (2001) *Ekolohichno zbalansovana ekonomika: problemy teorii i praktiki* [Ecologically balanced economy: problems of theory and practice]. Lviv: Publishing Center LNU im. I. Franka. (in Ukrainian)
3. Kuzmin O.I. (2007) *Teoretychni ta prykladni zasady menedzhmentu* [Theoretical and applied principles of management]. Lviv: National University Publishing house "Lvivska politekhnika", "Intelektzakhid". (in Ukrainian)
4. Lukianykhyn V.A. *Ekolohycheskyi menedzhment: pryntsypy y metody* [Environmental management: principles and methods]. Sumy: YTO "Unyversytetskaia knyha". (in Ukrainian)
5. Melnyk L.H., Sabodash V.V. (2005) *Metody reshynia ekolohycheskykh problem* [Methods of solving environmental problems]. Sumy: Publishing house "Kozatskyi val". (in Ukrainian)
6. Makeenko P.A., Nykolskyi A.A. (2004) *Rukovodstvo po razrobotke y vnedrenyiu systemy ekolohycheskoho menedzhmenta (kratkaia versyia)* [The development and implementation guidelines of the environmental management system (short version)]. Moscow: Publishing house of scientific and educational-methodical center. (in Russian)

Bakina T.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Economic Theory Department
Tavria State Agrotechnological University

ECOLOGICAL MANAGEMENT AS A FACTOR FOR PROVIDING SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN EXTERNAL MARKETS

Presently, questions of environmental and environmental safety became the most important political questions. Traditionally in solving environmental problems, various methods of pollutants disposal that formed during the production process are used. The focus was technical and technological aspects. At the present stage of technological progress special attention is paid to the ecological requirements to production technologies. These new requirements provide transition from the elimination of the consequences to pollution control at all stages of the production life cycle. Also in these conditions management comes to the forefront and becomes a decisive economic factor. This factor defines the further effective development. In this way, in modern conditions enterprises focus more on management, politics, culture that are expressed in the style and methods of management. These changes put forward new requirements for the management of all types of businesses and the level of knowledge and competence of managers at all levels in environmental issues. It is necessary to take into account the ecological features with the management of production, development of new products, marketing operations, personnel, finances.

Nowadays ecological management allows enterprises to receive some advantages, such as cost reduction, the use of the market potential of environmentally friendly products, image of the enterprise improvement.

Review and analysis of research national and foreign authors that are dedicated the problems of ecological management showed that a free interpretation of some concepts has led to varying interpretations. This caused a need to distinguish between the concepts of "ecological management" and "administrative environmental governance". The concepts of "administrative environmental governance" associated to public administration in the sphere of environmental and environmental safety. Relative to the enterprise is more correct to use the term "ecological management".

The integration of environmental aspects in all spheres of enterprise activity led to the need allocation of two different approaches to management in the environmental zone: "environmental management" and "ecological management". According to the author, "environmental management" is coordinating the beginning that forms and actuates the enterprise resources and it allows the enterprise to achieve goals in sphere environmental and environmental safety. This sphere is a functional zone management system that focuses on a definite object. In this case, emissions into the atmosphere, discharges into water bodies, consumption of raw materials, energy and environmental impacts of the products produced by the enterprise become management object.

Ecological management forms and actuates the enterprise resources to achieve the economic goals. In this case, economic objectives linked to the objectives environmental and environmental safety. Thus, ecological management is a functional zone management system and the work of the entire system, including cadre, production, financial management, based on environmental management principles, environmental safety and sustainable economic development.

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК НОВА ФОРМА ІНВЕСТУВАННЯ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

PROJECT FINANCING AS A NEW FORM OF INVESTMENT IN BASIC CAPITAL

УДК:330.142.211:005.8:330.322

Бугай В.З.

к.е.н., с.н.с., професор
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Баран О.М.

студентка
Запорізький національний університет

Стаття присвячена розгляду теоретичної сутності проектного фінансування – нової форми інвестування в основний капітал. Обґрунтовано особливості проектного фінансування як різновиду фінансування реальних інвестицій. Розглянуто переваги та недоліки проектного фінансування та можливості його використання для фінансування основного капіталу підприємств.

Ключові слова: реальні інвестиції, основний капітал, проектне фінансування, інвестування.

Стаття посвящена рассмотрению теоретической сущности проектного финансирования как новой формы инвестирования в основной капитал. Обоснованы особенности проектного финансирования как разновидности финансирования реальных

инвестиций. Рассмотрены преимущества и недостатки проектного финансирования и возможности его использования для финансирования основного капитала предприятий.

Ключевые слова: реальные инвестиции, основной капитал, проектное финансирование, инвестирование.

The article is devoted to the theoretical essence of project financing as a new form of investment in fixed assets. The features of project financing as a variety of financing of real investments are substantiated. The advantages and disadvantages of project financing and the possibility of its use for financing the fixed capital of enterprises are considered.

Key words: real investments, fixed capital, project financing, investment.

Постановка проблеми. Подолання тривалого інвестиційного спаду – одна з ключових проблем сучасного розвитку економіки України. Перехід до ринкової системи господарювання на вітчизняних підприємствах супроводжується старінням основного капіталу, викликаючи потребу в адекватних фінансових джерелах для його заміни й оновлення. Пожвавлення інвестиційної діяльності – єдиний напрям подолання кризових процесів і створення умов для стійкого економічного зростання.

Варіантом вирішення проблеми дефіциту масштабних довгострокових джерел коштів повинно стати впровадження в ділову практику проектного фінансування, яке широко використовується у західних країнах. Цей напрям інвестиційної діяльності має пріоритетне значення для таких галузей національного господарства, як гірничодобувна промисловість, електроенергетика, розвиток виробничої інфраструктури.

Аналіз останніх дослідження і публікацій. Процеси фінансування реальних інвестицій, зокрема інвестиційних проектів, певною мірою висвітлено в економічній літературі. Належне місце в розробленні цієї теми займають праці таких українських економістів: О. Вовчак, А. Гальчинського, Б. Губського, Д. Лук'яненка, Л. Нейкової, А. Пересади, М. Савлука та ін. Серед західних економістів вагомий внесок у розроблення цієї тематики зробили Г. Айленберг, Г. Асхауер, Дж. Непман, О. Монгенштерн, Г. Марковіц, П. Массе, К. Рейллі, Ф. Мишкін, В. Шарп, Е. Шнайдер та ін. Незважаючи на ґрунтовні дослідження проблематики проектного фінансування, питання специфіки проектного фінансування (як нової форми інвестування в основний капітал підприємств) залишається

недостатньо вивченим. Саме це й зумовило вибір теми наукового дослідження, сформувало його мету та основні завдання.

Постановка завдання. Метою роботи є висвітлення сутності проектного фінансування як нової форми інвестування в основний капітал підприємств, а також розроблення практичних рекомендацій щодо застосування проектного фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах для формування основного капіталу підприємств та з метою підвищення ефективності виробництва продукції у світовій практиці використовуються різноманітні джерела та інструменти фінансування. Серед найпоширеніших інструментів виділяють стратегію самофінансування, використання позичкового фінансування, коштів наукових фондів, спонсорських коштів, бюджетне фінансування, інвестиційний податковий кредит, проектне фінансування та фінансовий лізинг.

Важливим складником розвитку підприємств є реалізація інноваційних проектів, що, як правило, ґрунтуються на інноваціях, які дають можливість радикально вирішити актуальні для підприємства проблеми. За масштабами такі проекти значно більші за поточну діяльність підприємства з удосконалення технології виробництва чи продукції, а отже, потребують значного фінансування. Тому на особливу увагу заслуговує такий механізм залучення підприємством фінансових ресурсів для формування основного капіталу, як проектне фінансування, роль якого у світі дедалі зростає.

Проектне фінансування (як різновид фінансування реальних інвестицій) зарекомендувало себе доволі успішним способом залучення коштів

для фінансування інвестиційних проектів у розвинутих країнах. Незважаючи на широке застосування схем проектного фінансування у світі, його сутність науковці й практики бачать по-різному.

Так, дослідник В. Кучеренко трактує проектне фінансування як спосіб мобілізації різних джерел фінансування, інструмент перерозподілу ризику між суб'єктами інвестиційного процесу [1, с. 115]. О. Гузенко стверджує, що проектне фінансування базується на життєздатності самого проекту без урахування платоспроможності його учасників [2, с. 123]. Учений В. Жуков вважає, що проектне фінансування є методом фінансування інвестиційних проектів, за якого основним забезпеченням наданих банками кредитів є сам проект [3, с. 39]. Т. Куриленко наголошує, що сутність проектного фінансування полягає в тому, що воно характеризується особливим способом забезпечення, основою якого є підтвердження реальності одержання запланованих потоків готівки шляхом виявлення і розподілу всього комплексу ризиків, пов'язаних із проектом, між сторонами, що беруть участь у його реалізації та виконанні [4, с. 12].

Ми підтримуємо точку зору автора [3, с. 35] у тому, що проектне фінансування (Project financing) – це система відносин між учасниками угоди (банками, інвестиційними фондами, спеціалізованими фінансовими компаніями, міжнародними фінансовими організаціями тощо) у процесі здійснення комплексу взаємопов'язаних заходів щодо інтегрованого фінансування, організації та управління інвестиційними проектами на партнерських умовах із цільовою орієнтацією на грошові потоки, отримані в результаті реалізації проекту.

Зазначимо, що виділяють кілька особливостей проектного фінансування, які дозволяють виокремити його формою інвестування в основний капітал підприємств:

- виявлення особливостей та розподіл ризиків між учасниками;
- наявність детально розробленого бізнес-плану, підкріпленого пакетом фінансових експертиз, на основі яких інвестор ухвалює рішення про надання коштів;
- створення нової проектної компанії (Project Entity, або Project Company) як юридично відособленої установи, яка власне реалізує проект і запозичує під нього кошти, крім того, несе власні зобов'язання;
- джерелами виконання зобов'язань є доходи, генеровані проектом;
- широке коло фінансових учасників;
- широкий спектр джерел, методів та інструментів фінансово-інвестиційних проектів;
- об'єднання промислового та банківського капіталу з метою інвестування;
- як правило, частіше воно застосовується для нового проекту, а не для уже створеного бізнесу;

– відношення боргу до власного капіталу є досить високим;

– для позикового капіталу проектного фінансування інвестори або не надають гарантій, або вони обмежені;

– кредитори під час виплати відсотків і боргів розраховують на прибуток від проекту, а не на вартість активів;

– основними гарантіями для кредиторів є контракти проектної компанії, ліцензії чи права власності на користування природними ресурсами;

– проект має обмежений термін життя; борг проектного фінансування має бути повністю сплаченим до закінчення проекту.

Проектне фінансування не можна ототожнювати з кредитуванням різноманітних стадій інвестиційних проектів, що реалізуються підприємством, зокрема в інноваційній сфері. Існує багато принципових відмінностей проектного фінансування та фінансування на основі використання інструментів довготермінового банківського кредитування. По-перше, учасниками проектного фінансування інвестиційних проектів є не тільки банки, але й інші структури, що мають фінансові ресурси. Такими структурами можуть бути інвестиційні фонди, лізингові компанії, стратегічні партнери підприємства тощо. Для координації діяльності усіх учасників проекту створюється керуюча структура (проектна компанія), через яку проходять усі фінансові потоки.

Якщо переважаючим джерелом фінансування проекту є довготривалі банківські кредити, то проектне фінансування розглядається як банківське. По-друге, проектне банківське фінансування, на відміну від звичайного довготривалого кредитування, коли банк попередньо аналізує фінансово-економічні показники діяльності, оцінює ділову репутацію та фінансову надійність підприємства як потенційного позичальника, зокрема передбачає ретельне техніко-економічне обґрунтування його комерційної ефективності, оцінку техніко-технологічного способу реалізації проекту, адекватну конкретним виробничим і фінансово-економічним умовам.

Проектне фінансування дозволяє здійснити багатосторонні проекти, в яких дотримується баланс інтересів усіх учасників та використовуються при цьому різні фінансові інструменти, наприклад, інвестиції в акціонерний капітал, позичкове фінансування, довгостроковий лізинг, торговельні кредити постачальників тощо.

Проектне фінансування відрізняється від інших видів фінансування надзвичайно високим рівнем ризику. Залежно від виду проекту, його належності до того чи іншого типу розробляють систему запобіжних заходів ризикам. Це розподіл ризиків між учасниками проектного фінансування – особливий захист, що дає засновникам змогу пере-

носити частину своїх ризиків на інших учасників проекту.

Проектне фінансування виражає особливу форму фінансового забезпечення реалізації великих інвестиційних проектів на основі мобілізації зовнішніх джерел фінансових ресурсів із метою отримання прибутку від грошових потоків, що генеруються підприємством (об'єктом), яке створюється [5].

Варто зазначити, що відмінною рисою проектного фінансування вважається можливість залучення широкого кола учасників, які, як правило, пов'язані між собою складними та багатосторонніми договірними відносинами. При цьому організаційні форми участі можуть бути різними: корпорація, товариство, дочірнє підприємство, спільне підприємство тощо. Мотивацією до участі в проекті може бути просто очікування доходу від подальшого продажу продукції. Проте здебільшого мотивацією виступає зайнятість у подальшому обробленні основного продукту проекту чи гарантія джерела постачання необхідних коштів для основної діяльності. Економічною метою учасників є реалізація проекту у визначені терміни в межах узгодженого бюджету та згідно із затвердженою специфікацією; отримання прибутку.

Сьогодні проектне фінансування є однією з найпоширеніших форм залучення та організації інвестицій у реальний сектор економіки як у промислово розвинутих, так і в нових індустріальних країнах, а також тих, що розвиваються. За схемою проектного фінансування реалізується значна кількість проектів із загальним обсягом фінансування кожного до 100 млн. дол. Схеми проектного фінансування припускають також використання широкого кола інвесторів. Активні інвестори (насамперед інвестиційні банки) є класичними зацікавленими особами проекту, а пасивні – кредиторами. Активні інвестори беруть на себе основні проектні ризики, а також функції експертизи проектів. Найчастіше вони через своїх представників працюють у проектних командах, де мають досить високі права. Їхній досвід у реалізації проектів є дуже цінним для тих, хто запроваджує проект, а тому підтримка проекту з боку активних інвесторів сприяє підвищенню ймовірності його успішного завершення. Водночас послуги активних інвесторів коштують дуже дорого. Вони здебільшого складаються не тільки зі ставки дохідності (на рівні, вищому за звичайні позики), а й з оплати проведення експертиз, аналізу проекту, його юридичного супроводження тощо. У світовій практиці такі послуги інвестиційного банку становлять близько 5% від сумарної вартості проекту. Зниження загальних витрат на залучення інвестиційних ресурсів відбувається за рахунок залучення до цього процесу пасивних інвесторів. До них належать пенсійні фонди, універсальні банки та схожі на них фінансові інсти-

тути. Їхні вимоги до дохідності значно нижчі, що дає змогу зменшити загальну вартість ресурсів.

Залучення до фінансування проекту пасивних інвесторів неможливе, якщо в реалізації не бере участі активний інвестор. Не маючи досвіду щодо проектного аналізу та конкретики реалізації проектів, пасивні інвестори (за умов укладення тимчасово вільних коштів) цілком покладаються на висновки та безпосередню участь у проекті активних інвесторів. Якщо ж активний інвестор (особливо з високим «брендом») виявив зацікавленість у проекті, то пасивні інвестори довіряють його оцінці й теж схильються до його інвестування.

Аналіз особливостей і способів проектного фінансування дозволяє виявити переваги, а саме [6]:

- можливість залучення значних кредитних ресурсів під потенційно ефективний інвестиційний проект;
 - одержання правових гарантій під майбутній проект;
 - забезпечення вигідних кредитних умов і відсоткових ставок при недостатній кредитоспроможності спонсорів;
 - отримання додаткових гарантій інвестицій у межах спільної діяльності з реалізації проекту на основі розподілу проектного ризику між учасниками;
 - відсутність необхідності відображення у фінансовій звітності спонсорів інвестиційних витрат до моменту повної окупності проекту;
 - склад і зацікавленість партнерів (це можуть бути інвестиційні фонди або приватні особи), які беруть участь у фінансуванні проекту;
 - передбачає фінансування окремого інвестиційного проекту.
 - розподіляє ризики і прибуток від участі в інвестиційному проекті ефективніше, ніж традиційне кредитування;
 - правильно побудований та організований розподіл ризиків проекту, а також система гарантій, що знижує ці ризики;
 - гнучкість проектного фінансування в цілому.
- Водночас до недоліків проектного фінансування (як форми інвестицій в основний капітал підприємств) належать такі:
- високі трансакційні витрати, що є наслідком більш складної підготовчої стадії;
 - організація проектного фінансування є досить тривалим процесом;
 - вартість проектного фінансування вище вартості традиційного кредиту.

Висновки з проведеного дослідження. Проектне фінансування є формою реалізації фінансово-кредитних відносин учасників щодо організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту з використанням різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами пога-

шення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування.

Сьогодні проектне фінансування виступає однією з широко розповсюджених форм залучення та організації інвестицій у реальний сектор економіки як у промислово-розвинутих, так і в нових індустриальних країнах, а також тих, що розвиваються.

Проектне фінансування не може виявити всіх своїх позитивних сторін без розвинутої мережі фінансових посередників: інвестиційних банків, універсальних банків, інвестиційних фондів, довірчих товариств тощо. Сьогодні в Україні реально забезпечити організацію проектного фінансування спроможні тільки універсальні банки. Це, крім іншого, стримує конкуренцію на ринку грошей, що є одним із чинників розвитку форм ризикового фінансування. Великої шкоди перспективам проектного фінансування завдала відсутність адекватної державної політики в галузі створення та контролю за діяльністю фінансових посередників на початку 90-х років минулого століття.

Використання схеми проектного фінансування є одним із найефективніших механізмів фінансування основного капіталу підприємств та комерціалізації інновацій, перевагами якого (перед іншими формами залучення фінансових ресурсів) є обмежена відповідальність підприємства перед кредиторами, диверсифікованість джерел та інструментів фінансування, вищий ступінь стійкості до ринкових коливань (порівняно з конкурентами).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучеренко В., Маркітан О. Управління діловими проектами: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 280 с.
2. Гузенко О. Проектне фінансування (практикум): навч. посібник. Львів: Магнолія, 2008. 336 с.
3. Жуков В. Проектне фінансування: навч. посібник. Харків: ВДІНЖЕК, 2004. 248 с.
4. Куриленко Т. Проектне фінансування: Підручник. Київ: Кондор, 2006. 207 с.
5. Бардиш Г. Проектне фінансування. Київ: Знання, 2008. 464 с.
6. Бочаров В. Инвестиции: учебник для вузов, 2-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2009. 384 с.

REFERENCES:

1. Kucherenko V.R. (2005). Upravlinnya dilovimi proektami: [Management of business projects]. Center for Educational Literature, p. 280 (in Ukrainian)
2. Guzenko O.P. (2008) Proektne finansuvannya [Project financing]. Lviv: Magnolia, p. 336 (in Ukrainian)
3. Zhukov V.V.(2004) Proektne finansuvannya [Project financing]. VDINZHEK, p. 248 (in Ukrainian)
4. Kurilenko T.P.(2006) Proektne finansuvannya [Project financing]. Condor, p. 207 (in Ukrainian)
5. Bardish G.O.(2008) Proektne finansuvannya [Project financing]. Knowledge, 2008. – 464 p. (in Ukrainian)
6. Bocharov V.V.(2009) Investitsii [Investments]. St. Petersburg : Peter, p. 384 (in Russian)

Bugai V.Z.

Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University

Baran O.M.

Student
Zaporizhzhya National University

PROJECT FINANCING AS A NEW FORM FOR INVESTMENT IN THE MAIN CAPITAL

The article is devoted to the consideration of the theoretical essence of project financing as a new form of investment in fixed assets. The features of project financing as a kind of financing of real investments are substantiated.

An important component of enterprise development is the implementation of innovative projects, which are usually based on innovations that make it possible to radically solve the problems that are actual for the enterprise. Often on a scale, such projects are much larger than the current activities of enterprises to improve technology production or products, and therefore, require significant funding. Therefore, such a mechanism deserves special attention for the enterprise to attract financial resources for the formation of fixed capital, as project financing, whose role in the world is increasing.

The author maintains the view that Project finance is a system of relations between the parties to the agreement (banks, investment funds, specialized financial companies, international financial organizations, etc.) in the process of carrying out a set of interrelated measures for the non-mortgage, integrated financing, organization and management of investment projects on partner terms with the target orientation on cash flows received exclusively as a result of project realization. This area of investment activity is of paramount importance for such sectors of the national economy as mining, electricity, development of industrial infrastructure.

It is noted that the distinctive feature of project financing is the possibility of attracting a wide range of participants, which, as a rule, are interconnected by complex and multilateral contractual relations. In this case, the organizational forms of participation may be different: a corporation, a partnership, a subsidiary, a joint venture, etc. Motivation to participate in the project may simply be the expectation of revenue from future sales of products. However, in most cases, the motivation is employment in the further processing of the main product of the project or a guarantee of the source of supply of necessary funds for the main activities. The economic objective of the participants is to implement the project within the agreed timeframe within the agreed budget and in accordance with the approved specification; profit.

The advantages and disadvantages of project financing and possibilities of its use for financing of fixed capital of enterprises are considered.

It is proved in the article that project financing can not identify all its positive sides without a developed network of financial intermediaries: investment banks, universal banks, investment funds, trust companies, etc.

The use of the project financing scheme is one of the most effective mechanisms for financing the capital stock of enterprises and the commercialization of innovations, the advantages of which other forms of attracting financial resources are limited to the responsibility of the enterprise to lenders, the diversification of sources and financing instruments, and a higher degree of resistance to market fluctuations compared with competitors.

ІНФРАСТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КІНОТЕАТРАЛЬНОГО ПРОКАТУ В УКРАЇНІ

INFRASTRUCTURE FEATURES OF THEATRICAL RELEASE FUNCTIONING IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості функціонування кінотеатрального прокату в Україні. Узагальнено позитивні та проблемні аспекти кінообслуговування населення. Охарактеризовано механізми державного регулювання розвитку кінотеатрального прокату в провідних кінематографічних країнах Європи. Визначено напрями розвитку національного кінотеатрального прокату. З урахуванням зарубіжного досвіду щодо підтримки розвитку кінотеатрального прокату запропоновано перелік можливих джерел фінансування в Україні.

Ключові слова: кінотеатральний прокат, підприємства кінопоказу, кіномережа, демонстрування, національна кіноіндустрія, кінообслуговування населення.

В статье рассмотрены особенности функционирования кинотеатрального проката в Украине. Обобщены положительные и проблемные аспекты кинообслуживания населения. Охарактеризованы механизмы государственного регулирования развития кинотеатрального проката в ведущих кинематографических странах Европы. В этом контексте определены направ-

ления развития национального кинотеатрального проката. С учетом зарубежного опыта по поддержке развития кинотеатрального проката, предложен перечень возможных источников ее финансирования в Украине.

Ключевые слова: кинотеатральный прокат, предприятия кинопоказа, киносеть, демонстрация, национальная киноиндустрия, кинообслуживание населения.

The article discusses the features of the functioning of theatrical release in Ukraine. Positive and problematic aspects of cinema service of the population are generalized. The mechanisms of state regulation of theatrical release development in the leading cinematographic countries of Europe are characterized. In this context, the directions of development of the national theatrical release are determined. Taking into account foreign experience of support of theatrical release development, a list of possible sources of its financing in Ukraine is proposed.

Key words: theatrical release, cinema exhibition companies, cinema chain, cinema exhibition, national cinema industry, cinema service of the population.

УДК 338.467.6(477)

Барановська Д.О.

аспірант

Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Незважаючи на зростання кількості відвідувань кінотеатрів, стан кінообслуговування населення України не відповідає потребам суспільства. Завдячуючи приватним інвестиціям, проводиться реконструкція та переоснащення міських та будівництво багатозальних кінотеатрів у торговельних центрах. Однак при цьому зберігається значна диференціація забезпеченості населення кінозалами в територіальному розрізі, оскільки більшість міських кінотеатрів, особливо реконструйованих і переоснащених, знаходиться у великих містах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У публікаціях фахівців у галузі кінематографу перспективи його розвитку пов'язують із розбудовою потужної кіномережі, зростанням кількості кіновідвідувань та валових надходжень від кінопоказів [4; 10; 15; 17; 20; 21]. Однак ці сподівання базуються не на результатах ґрунтовних досліджень щодо вирішення нагальних проблем функціонування кінотеатрального прокату, а на окремих спробах акумулювання і систематизації матеріалів щодо вивчення специфіки зв'язків між ланками кінопроцесу. Поза увагою кінопрактиків, які надають перевагу вивченню творчих та організаційних аспектів кіновиробництва, залишаються питання розвитку кінотеатрального прокату в нових умовах функціонування сучасного аудіовізуального ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення інфраструктурних особливостей функ-

ціонування кінотеатрального прокату в Україні для визначення дієвих механізмів регулювання його розвитку з урахуванням позитивного досвіду провідних кінематографічних країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні, як і в інших колишніх республіках СРСР, кінематограф довгий час сприймався мистецтвом, а не видом бізнесу. Кінематографістів цікавив процес творчості, а паралельно з ним – боротьба з цензурою, політична та естетична опозиція, але майже не згадувалися економічні показники.

Зі статистичних даних відомо, що до 1990 р. кінопрокат приносив до 200 млн. крб., 55% із яких залишалися у місцевих бюджетах, 25% відраховувалися на експлуатаційні потреби кіномережі, 12% – на утримання власне інституту кінопрокату, придбання фільмів, тиражування фільмокопій та 8% – на фінансування виробництва фільмів [14, с. 68]. Тобто на виробництво фільмів із державного бюджету не витрачалось жодної копійки, бо 8% із тих коштів, які заробляв кінематограф, вистачало для виробництва тисячі фільмів різних видів і жанрів. За рівнем рентабельності кіно в Україні було на другому місці після алкогольних виробів [16, с. 30].

У 1991 р. на території України налічувалося близько 22 тис. кінотеатрів і кіноустановок. Навіть у розділі «Сучасний стан кінематографії в Україні» Закону України «Про Загальнодержавну програму розвитку національної кіноіндустрії на

2003–2007 рр.», який було прийнято у 2002 р., пафосно зазначалося, що «кіномережа налічує 6 877 кінотеатрів і кіноустановок, зокрема 561 міський кінотеатр і 5 931 сільську кіноустановку, на 1 785 452 місця, що в цілому задовольняє потребу населення в кінопослугах» [5]. Однак у звітах Державного агентства України з питань кіно за 2011–2013 рр. [7–9] про сільські кіноустановки навіть не йдеться.

За підсумками 2013 р. в Україні функціонувало близько 430 кінозалів, оснащених найсучаснішою апаратурою (порівняно з 350 за підсумками 2011 р. та 400 – 2012 р.) [7–9]. Однак незначна кількість, зокрема в районних центрах і сільській місцевості, робить кіномистецтво, особливо українську кінопродукцію, недоступною для вітчизняного глядача. З офіційних даних відомо, що у 2013 р. з 490 районних центрів тільки 106 мали діючі кінотеатри. Із 453 районних центрів (без урахування тимчасово окупованої АР Крим та зони проведення АТО) тільки 76 мали кінотеатри, що працюють [18]. Через незадовільний, а іноді й аварійний стан приміщень, застаріле обладнання кінопоказ у цих кінотеатрах був практично неможливим та неефективним, що призвело до масової ліквідації та перепрофілювання. Таким чином, безкардинально нового підходу у вирішенні проблем кінообслуговування населення районних центрів, невеликих міст та сіл цей сегмент ринку кінопослуг може бути втрачено.

У великих містах продовжується будівництво багатозальних кінотеатрів-мультиплексів. Найбільш комерційно успішною є схема існування багатозальних кінотеатрів у торговельно-розважальних комплексах, саме за її рахунок відбулося стрімке розширення українського ринку кінотеатрального показу. Кількість кінозалів із 2001 р. по 2011 р. зросла від 15 до 370, тобто в 25 разів, кількість кінотеатрів – від 12 до 167 (в 14 разів) [18]. У 2014 р. через втрату частини ліцензійних територій кінопрокатникам довелося зіткнутися з тим, що кількість екранів для розпису релізів зменшилася. Утрачено 9 і 13 кінотеатрів-партнерів у Криму і у Донецькій та Луганській областях відповідно. Як відомо з даних компанії «Кіно-світ Діджитал», станом на грудень 2014 р. в країні функціонувало 189 кінотеатрів (на 3 більше, ніж у 2013 р.) із 465 сучасними кінозалами (приріст становив 22 зали). Таким чином, співпрацювати з українськими прокатниками продовжують 167 кінотеатрів, загальна кількість екранів у яких становила близько 420, а у підсумку це на 5% менше, ніж роком раніше [11]. У 2014 р. було продано на 3% менше квитків ніж у 2013-му. Загальний обсяг касових зборів у гривневому еквіваленті збільшився на 6,9% унаслідок того, що середня ціна квитка зросла з 43 до 47 грн. Проте через нестабільність курсу національної валюти

щодо долара США обсяг касових зборів у доларах зменшився на 24,8%. Кінотеатри відвідали більше 20,1 млн. осіб. Порівнюючи з 2010 р., приріст склав близько 5 млн. відвідувань. Зменшення кількості глядачів у 2014 р. (порівняно з 2013 р.) складає 3%, що можна пояснити втратою кінозалів через тимчасову окупацію АР Крим та військові дії. Середня відвідуваність кінотеатрів становить лише 0,44 разів на 1 особу на рік – один із найнижчих показників у Європі [18]. Протягом 2014 р. в національний кінопрокат вийшло 15 українських ігрових фільмів, у 2015 – 23, а у 2017 – 33, що склало 5,8%, 8,7% та 11,5% від загальної кількості фільмів у прокаті відповідно. Касові збори українських фільмів складають 2,5% від загального бокс-офісу в Україні, тоді як у країнах Європи цей показник сягає 30–60% [26].

Таким чином, незважаючи на позитивну динаміку кількості відвідувань кінотеатрів середньостатистичним жителем України, кінообслуговування населення залишається на незадовільному рівні. Так, аналіз забезпеченості населення України кінозалами свідчить про високий її рівень у містах-мільйонниках (м. Київ, м. Одеса та м. Харків). У містах із кількістю населення від 50–500 тис. осіб кількість залів на 100 тис. жителів наближається до 2, однак більш детальний аналіз свідчить про значну диференціацію забезпеченості населення України кінозалами. Наприклад, у Кіровоградській області лише 2 кінозали, проте й вони розташовані в обласному центрі, 3 у Закарпатській, по 5 у Рівненській, Тернопільській та Чернігівській областях. Незважаючи на більшу кількість кінозалів у інших областях, але переважно з більшою кількістю населення, загальний показник – кількість залів на 100 тис. жителів – менше одиниці практично у всіх регіонах України за виключенням м. Києва, Харківської, Одеської та Дніпропетровської областей, але за рахунок обласних центрів [2].

Аналіз забезпеченості кінозалами населення міст України, у яких є кінотеатри, свідчить про досить пристойний її рівень. Однак значна частина населення України практично не має доступу до послуг кінопоказу й не тільки населення невеликих міст, селищ та сіл, а й досить великих міст.

Функціонування кінотеатрального прокату в Україні базується на співробітництві розповсюджувачів із провідними зарубіжними компаніями-кіновиробниками (мейджорами) США (Disney, Fox, Universal та ін.) – студіями закритого циклу виробництва, на базі яких функціонують дистриб'юторські компанії, що розповсюджують фільми цих кіностудій та кінопродукцію менших кінокомпаній. Мейджори мають представників у різних країнах, які просувають їхню кінопродукцію та фільми їхніх клієнтів. В Україні відсутні офіційні представництва провідних мейджорів, але працюють кінодистриб'юторські компанії, які

мають угоди на розповсюдження фільмів на території України (табл. 1).

Найбільша частка на ринку кінотеатрального показу України за касовими зборами належить B&H Film Distribution Company, яка протягом 2011–2017 рр. становила 40–55% його загального обсягу. Другою за масштабами просування фільмів в Україні є Ukrainian Film Distribution з часткою ринку біля 20–25%, яка у 2013 р. зменшилася і становила 12% унаслідок касового успіху фільмів, які розповсюджувала Кіноманія, частка якої на ринку склала біля 16%. Інші дистриб'ютори мають досить стабільні показники на рівні 3–7% ринку. Однак у вартісному виразі обсяг касових зборів у 2014 р. скоротився (порівняно з 2011 р.) на понад 10 млн. дол. США (Рис. 1) і становив 59,3 млн. дол. США, що пов'язано із втратою ліцензійних територій через військові дії. У 2015 р. падіння обсягу касових зборів ще на 5 млн. дол. США пояснюється зміною курсу гривні, а помітне зростання спостерігається лише у 2017 р., підсумок якого становить 82,6 млн. дол. США.

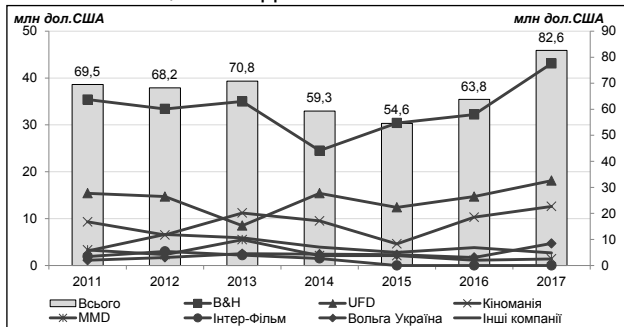


Рис. 1. Динаміка касових зборів за кінодистриб'юторами в Україні

Джерело: розраховано та побудовано автором за [12]

Таким чином, сьогодні на ринку кінотеатрального показу лідером та фактично монополістом є B&H Film Distribution Company, яка впливає на прокатну політику в більшості кінотеатрів країни.

Тенденції змін щодо кількості відвідування кінотеатрів, цінової політики, обсягів касових зборів, структури аудіовізуального контенту кінотеатрів є досить передбачуваними у контексті розви-

тку світової кіноіндустрії в цілому. Усе більше на нього впливають такі фактори, як поява нових технологій виробництва, способів продажу аудіовізуального контенту (зокрема через Інтернет) та подальша глобалізація кіноіндустрії. Тому поступово уповільнюються темпи зростання касових зборів практично у всьому світі. Як відомо з даних Асоціації американського кіно (Motion Picture Association of America – MPAА), протягом останніх п'яти років обсяг касових зборів зростає в середньому лише на 1,5% на рік (при цьому 60–70% зборів складає саме міжнародний контент) [30]. Це зумовлено посиленням економічних проблем в окремих регіонах, інформатизацією суспільства (активне проникнення Інтернету на фоні зростання продажів мобільних пристроїв та глобальне поширення Інтернет-піратства), а також особливостями національної психології населення, незважаючи на те, що практично у всіх країнах світу працює схема розповсюдження іноземних фільмів, започаткована американськими кіностудіями закритого циклу, з незначними специфічними умовами на рівні договорів щодо здійснення розповсюдження та демонстрування.

Вивчення досвіду різних країн дозволить виявити користь і успішність реформ, які там проводилися, оцінити ефективність і можливість застосування для розвитку кіноіндустрії України.

Для реалізації державної підтримки у багатьох країнах застосовується комплекс заходів, що передбачає поєднання різних засобів та механізмів, зокрема створення виконавчих органів та державних установ відповідного спрямування, організацію різних фондів підтримки, формування сприятливого правового поля, пільгове оподаткування, різні види фінансування, регулювання розповсюдження, захист авторських прав, боротьбу з піратством, організацію кінофестивалів та музеїв кіно, квотування демонстрування національних фільмів на власному ринку, міжнародне співробітництво та ін.

Виконавчі органи та державні установи, що визначають механізми державної підтримки та регулюють запровадження у практику, виконують

Таблиця 1

Розподіл ринку кінотеатрального показу України

(% ринку)

Кінодистриб'ютор	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
B&H Film Distribution Company	51,0	48,9	49,5	41,4	55,7	50,4	52,2
Ukrainian Film Distribution	22,1	21,5	12,0	26,0	22,8	23,0	21,9
Кіноманія	13,4	9,6	15,8	16,0	8,5	16,2	15,2
Multi Media Distribution	4,7	3,4	7,8	3,6	3,8	1,8	1,7
Інтер-Фільм	2,7	4,4	3,1	2,5	–	–	–
Вольга Україна	1,6	2,5	3,6	4,1	4,3	2,7	5,7
Інші компанії	4,5	9,7	8,2	6,4	4,9	5,9	3,3
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано та побудовано автором за [12]

багато функцій, попередньо визначених державою. Такі структури підпорядковуються Міністерству культури (наприклад, у країнах Європи ними є такі: Національний центр кінематографії й анімації у Франції [25], Федеральна рада кіно Німеччини [29], Британська кінематографічна рада [24], Польський інститут кіно [31], Чеський кіноцентр [27] та ін.).

Перспективним способом вирішення проблем кінотеатрального прокату фахівці вважають запровадження механізмів взаємовигідного співробітництва між органами влади та приватними підприємствами кінопоказу із залученням до спільних проектів як великих мереж кінотеатрів, так і представників малого бізнесу [3]. Так, можливе квотування іноземної продукції стало однією з причин створення некомерційного партнерства «Товариства національних кінотеатральних організацій «Кіноальянс», що об'єднує кінотеатральні мережі та кінотеатри Російської Федерації, яке головною метою задекларувало відстоювання спільних інтересів кінотеатрів і сприяння розвитку кінотеатрального прокату на основі світових стандартів якості кінопоказу та сервісу [13]. Серед основних напрямів діяльності «Кіноальянсу» виділяють такі, як моніторинг та експертна оцінка ініціатив та законопроектів, пов'язаних із діяльністю кінотеатрів; активна участь кінотеатрів у реформі кіноіндустрії; захист інтересів кінотеатрів; розширення та диверсифікація аудиторії кінотеатрів, пропаганда відвідування кінотеатрів (як виду дозвілля, підвищення відвідуваності національних фільмів); розроблення і запровадження загальнонаціональних маркетингових програм, спрямованих на підвищення відвідуваності кінотеатрів; формування позитивного іміджу кінотеатрів у засобах масової інформації, органах влади, діловому співтоваристві та суспільстві в цілому; співробітництво з іншими організаціями кіноіндустрії з метою викоринення незаконного використання аудіовізуальних творів; спільна діяльність із міжнародними організаціями кінотеатрів.

Серед конкретних прикладів (із точки зору виникнення проблем у кіноіндустрії) та способів вирішення проблем для України може бути корисним досвід Італії, де в середині 1990-х років у сфері кінопоказу більшість кінозалів застаріли або взагалі були непридатні для експлуатації [19, с. 612], що спонукало до активного обговорення про можливість залучення інвестицій у реліз фільмів. У 2004 р. італійським урядом було прийнято постанову № 28, основною метою якої було усунення надто складного бюрократичного механізму фінансування, більш чіткий контроль та ефективне управління фондами. Вона не оминула увагою саме демонстрування, проблеми якого, як зазначалося, полягали в нестачі якісної продукції як із художньої, так і з технічної точки

зору, а також у відсутності механізмів просування фільмів. Реформа запровадила нову систему фінансування кінопоказу, що діяла з автоматичними принципами: фінансування компаній пропорційно до загальних касових зборів за попередній рік (кошти призначені для вкладення тільки у фільми, які мають культурне та загальнонаціональне значення (ICN, Interesse culturale nazionale); розмір отриманого фінансування збільшується на 50% при релізі дебютних фільмів і на 30%, якщо фільм ICN виходить на екрани в період із 1 червня по 31 серпня; підтримка не надається кінотеатрам, які зібрали у попередньому році менше 250 тис. євро і менше 100 тис. євро за кожен фільм, що вийшов на екрани (ці обмеження не поширюються на дебютні фільми).

Особлива увага розвитку кіноіндустрії приділяється у Франції. Для надання державної підтримки кіно у Франції було створено Національний кіноцентр (далі – НКЦ) (Centre National de la Cinematographie) – державну установу подвійного підпорядкування, підзвітну Міністерству культури і Міністерству фінансів. НКЦ здійснює економічну підтримку та регулювання діяльності кінематографії та аудіовізуального сектора. До функцій НКЦ належать такі: розроблення законодавчих та інших нормативних актів в аудіовізуальній сфері; видання дозволів на здійснення професійної діяльності продюсерам, дистриб'юторам, демонстраторам та ін.; регулювання виходу кінофільмів на екрани. 20% бюджету НКЦ складає податок із продажу квитків у кінотеатрах, який становить 11% ціни на квиток.

Серед видів підтримки кінотеатрального прокату у Франції обов'язковою є підтримка дистриб'юції, як і продюсер, дистриб'ютор французького фільму має право на фінансову допомогу від НКЦ, що є частиною коштів від демонстрування фільмів і є пропорційною кількості глядачів, які подивилися фільм і яку він зобов'язаний реінвестувати в дистриб'юцію. Сума, яка буде перерахована у фонд дистриб'юції, залежить від касового збору фільму: чим менше збори, тим більша частка від податку на квитки перераховується в НКЦ для підтримки дистриб'юції. Ці кошти можуть бути спрямовані на придбання фільму або його просування; вибірково підтримку дистрибуції французьких та іноземних фільмів, що відповідають певним вимогам за якістю і мають певні фінансові ризики; допомогу фільмам виробництва тих країн, які маловідомі у Франції; фінансову допомогу кінотеатрам, що надається із сум податку з вартості квитків.

Одним із важливих складників механізму регулювання розвитку кінематографії у провідних країнах світу є протекціонізм кіно. У цьому контексті достатньо цікавою для розгляду є модель культурної політики Великобританії, якій власти-

вий специфічно британський підхід до державної підтримки культури в цілому і до кінематографу зокрема, який отримав назву *arm's length principle* (принцип витягнутої руки). Технічно він полягає в тому, що держава виділяє кошти, але не розподіляє їх безпосередньо, а передає автономним громадсько-державним установам, відомим як QUANGOs (*quasi-autonomous non-government organisations*), а вже вони, «відштовхнуті на відстань руки» державою, витрачають надані кошти на власний розсуд для підтримки певних проектів або інституцій. Такими організаціями у Великобританії є Рада кіно Великобританії (до 2011 р.), Британська комісія кіно [23], Британський інститут кіно та ін. [24]. До пріоритетів належать дистриб'юція та виставкова діяльність, а також збирання, публікація статистичних даних та досліджень ринку. Зокрема у доповіді Департаменту культури, медіа та спорту «Майбутнє британське кіно починається з аудиторії» [22] міститься 56 рекомендацій для уряду, кіноіндустрії та Британського інституту кіно, серед яких запропоновано схему поширення цифрових екранів і проекторів у сільській місцевості й громадських будівлях по всій країні. Досвід Великобританії може стати в нагоді під час розроблення заходів, спрямованих на покращення ситуації у сфері розповсюдження та демонстрування в Україні.

Сьогодні у Великобританії поряд із багатозальними кінокомплексами існують такі кінотеатри, як *The Electric Cinema*, що має майже вікову історію і що не тільки вижив, а й зберіг своє внутрішнє декоративне оздоблення та зовнішній вигляд. Це може слугувати прикладом універсальності кінотеатру – зразка будівництва того часу, перетвореного в оригінальний центр культури завдяки новим ідеям, далекоглядності асоціації кінематографістів Великобританії та фінансовій допомозі приватного власника [1]. Також паралельно розвивається «мобільний» реліз, який є одним із небагатьох розваг серед жителів сільської місцевості. Невеликий кінозал на колесах, що курсує по певному району, може допомогти жителям населених пунктів, відірваним від великих міст, своєчасно і без значних фізичних зусиль ознайомитися з найсвіжішими і класичними творами кіномистецтва.

Заходи, спрямовані на сприяння та підтримку розвитку національного кінотеатрального прокату, здійснюються як на рівні державного регулювання у окремих країнах, так і на міжнародному рівні шляхом створення відповідних організацій. Одним із таких об'єднань є Європейський фонд підтримки кіно *"Eurimages"* при Раді Європи, заснований у 1989 р., який налічує сьогодні 47 держав-членів із загальним річним бюджетом розміром 25 млн. євро, що формується головним чином із внесків та прибутків за кредитами [28]. Серед чотирьох програм *"Eurimages"* щодо підтримки

спільного виробництва кінофільмів та їх цифрового оброблення важливе місце займають програми з підтримки розповсюдження кінопродукції та кінотеатрів. Щорічно *"Eurimages"* для підтримки розповсюдження кінопродукції виділяє більше 760 тис. євро, а в партнерстві з *Euroa Cinemas* підтримує приблизно 40 кінотеатрів у чотирьох країнах, виділяючи на це приблизно 616 тис. євро на рік [28].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що створення та підтримка розвитку кінотеатрального прокату – одне з основних завдань європейської аудіовізуальної політики, яка базується на застосуванні низки регулятивно-стимулюючих механізмів.

В Україні законодавчо задекларовано, що державна підтримка надається суб'єктам кінематографії незалежно від форми власності. Однак щодо розповсюдження та демонстрування як іноземних, так і національних фільмів така допомога залишається лише декларацією, незважаючи на ухвалення у 2017 р. Закону України «Про державну підтримку кінематографії» [5], у якому метою державної підтримки кінематографії (поряд із напрямками її розвитку в цілому) визначено створення сприятливих умов та розвиток сучасної інфраструктури для виробництва, демонстрування і розповсюдження фільмів; створення сприятливого режиму оподаткування та надання підтримки демонструванню і розповсюдженню національних фільмів в Україні та за кордоном; розвиток матеріально-технічної бази демонстрування та розповсюдження фільмів.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на зростання ринку кінопоказу в Україні в цілому, для кінотеатральної мережі характерні: нерівномірність розміщення кінотеатрів, оскільки до них має доступ 50% населення України лише у містах; відсутність цільової орієнтованості підприємств кінопоказу (наприклад, кінотеатрів для дітей, кінотеатрів для перегляду авторського кіно і т. ін.); поступове зникнення державних (муніципальних) підприємств кінопоказу та відсутність уваги до «некомерційного» кіно (документального, авторського); досить висока вартість квитків для окремих соціальних груп; незначна кількість кінопоказів за соціально орієнтованими цінами або на безоплатній основі для окремих категорій глядачів.

Ураховуючи досвід країн світу щодо підтримки розвитку національного кінотеатрального прокату, джерелами фінансування його підтримки можуть стати доходи від підприємницької діяльності в галузі кінематографії; збір на розвиток національної кінематографії, що сплачують суб'єкти підприємницької діяльності (незалежно від форми власності і підпорядкування), які здійснюють розповсюдження і демонстрування в Україні іноземних фільмів із метою одержання прибутку; кошти

від реалізації прав на демонстрування фільмів державної власності; кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, укладені в кіномережу (будівництво і переобладнання кінотеатрів); пільгове банківське кредитування; централізовані державні капітальні вкладення на оновлення матеріально-технічної бази кінопоказу; кошти місцевих бюджетів на підтримку кіномережі; фінансова підтримка з боку іноземних фондів, громадських та інших організацій; кошти спонсорів і меценатів.

Для збільшення частки національної кінопродукції та підвищення її якості необхідне створення ефективної системи кінопоказу, збільшення та підвищення ефективності використання бюджетних коштів та сприяння залученню коштів з інших джерел, зокрема приватних інвестицій. Із метою задоволення різноманітних запитів й естетичних смаків кіноглядачів та диверсифікації кінопоказу доцільно розглянути можливість створення національної компанії з розповсюдження, орієнтованої на показ вітчизняних фільмів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Английский формат современного кинематографа: от кинопередвижек до кинотеатров класса «люкс». Новости техники и технологии. 2004. № 1. С. 16–20.
2. Барановська Д. Розвиток кінотеатрального прокату в Україні. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2015. Т. 20. Вип. 1. С. 26–31.
3. Волюнова Т. Социально-экономические особенности развития инфраструктуры кинопоказа. Современные исследования социальных проблем. 2012. № 8. URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/8/volynova.pdf>.
4. Жук В. Моделирование системы кинопроизводства. Научные записки Национального университета «Острозька академия». Серія «Економіка». 2012. Вип. 20. С. 287–290. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2012_20_63.
5. Закон України «Про Загальнодержавну програму розвитку національної кіноіндустрії на 2003–2007 роки» від 25.12.2002 р. № 361-IV / Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/361-15>.
6. Закон України «Про державну підтримку кінематографії» від 23.03.2017 р. № 1977-VIII / Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-19>.
7. Звіт діяльності Державного агентства України з питань кіно за 2011 рік / Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно. URL: http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2011.htm.
8. Звіт за результатами діяльності Державного агентства України з питань кіно у 2011-2012 рр. / Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно. URL: http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2012.htm.
9. Звіт за результатами діяльності Державного агентства України з питань кіно за 2013 рік / Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно. URL: http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2013.doc.
10. Зубавіна І. Кінематограф незалежної України: тенденції, фільми, постати; Інститут проблем сучасного мистецтва Академії мистецтв України. Київ: ФЕНІКС, 2007. 296 с.
11. Итоги кинопроката в Украине в 2014 году / Информационное агентство «Медиа Ресурсы Менеджмент». 2015. 2 февраля. URL: <http://mrm.ua/ru/article/181>.
12. Касса проката в Украине в 2011–2017 гг. / Офіційний сайт кінотеатру «Мультіплекс». URL: <http://www.multiplex.ua/>.
13. «Киноальянс» – организация кинотеатров России / Официальный сайт Сообщества национальных кинотеатральных организаций «Киноальянс». URL: http://kinoalliance.ru/?page_id=258.
14. Мазяр М. Українське кіно на вітчизняному телебаченні. Телерадіокур'єр. 2003. № 2. С. 68–69.
15. Мазяр М. Українське кіно: все ті ж проблеми. Кіно-Театр. 2011. № 2. URL: http://ktm.ukma.edu.ua/show_content.php?id=1136.
16. Підвисоцький В. У кадрі і за кадром. Кіно-Театр. 2003. № 4. С. 29–31.
17. Продюсерство. Управленческие решения: учеб. пособие / под ред. В. Малышева, Ю. Криволицкого. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 376 с.
18. Проект Національної стратегії розвитку кіноіндустрії України на 2015–2020 роки / Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно. URL: http://dergkino.gov.ua/ua/news/show/619/proekt_natsionalnoyi_strategiyi_rozvitku_kinoindustriyi_ukrayini_na_20152020_roki.html.
19. Профессия – продюсер кино и телевидения: практические подходы / Под ред. В. Сидоренко, П. Огурчикова : учеб. для студ. вузов, обучающихся по спец. «Продюсерство кино и телевидения» и другим кинематографическим специальностям. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 710 с.
20. Слепак С. Механізми державної підтримки національного кіно в Україні. Ефективність державного управління. 2014. Вип. 39. С. 280–286.
21. Черкасова Н. Кінопрокатна діяльність у контексті розвитку кінематографа. Культура України. 2010. Вип. 30. С. 163–173.
22. A Future For British Film: It begins with the audience: Report on the Film Policy Review Survey. 2012. 12th March. URL <https://www.gov.uk/government/publications/a-future-for-british-film-it-begins-with-the-audience-report-on-the-film-policy-review-survey>.
23. British Film Commission Website. URL: <http://www.britishfilmcommission.org.uk/>.
24. British Film Institute Website. URL: <http://www.bfi.org.uk/>
25. Centre national du cinema et de l'image animée Website. URL: <http://www.cnc.fr/web/fr>.
26. Cultural Price Index on Goods and Services, 2014 / Compendium of Cultural Policies and Trends. URL: <https://www.culturalpolicies.net/web/statistics-markets.php>.
27. Czech Film Center Website. URL: <http://www.filmcenter.cz/>

28. EURIMAGES – European Cinema Support Fund. URL: http://www.coe.int/t/dg4/eurimages/default_en.asp.

29. German Federal Film Board Website. URL: <https://www.ffa.de/deutsch.html>.

30. Motion Picture Association of America Website. URL: <https://www.mpa.org/>.

31. Polish Film Institute Website. URL: <http://en.pisf.pl/>.

REFERENCES:

1. Angliyskiy format sovremennogo kinematografa: ot kinoperedvizhek do kinoteatrov klassa «lyuks» (2004) [English format of modern cinema: from mobile cinemas to cinemas of "luxury" class] *Novosti tehniki i tehnologii*, no. 1, pp. 16–20. (in Russian)

2. Baranovska, D.O. (2015) Rozvytok kinoteatralnogo prokatu v Ukraini [Development of theatrical release in Ukraine] *Visnyk Odeskoho natsionalnogo universytetu. Seriya : Ekonomika*, Vol. 20, no. 1, pp. 26–31. (in Ukrainian)

3. Volyanova, T.S. (2012) Sotsialno-ekonomicheskie osobennosti razvitiya infrastruktury kinopokaza [Social-economic features of the development of cinema infrastructure] *Sovremennyye issledovaniya sotsialnykh problem*, no. 8. Available at: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/8/volyanova.pdf>. (in Russian)

4. Zhuk, V.V. Modeliuvannia systemy kinovyrobnytstva [Modeling of the cinema production system] *Naukovi zapysky [Natsionalnogo universytetu «Ostrozka akademii»]*. Ser. : *Ekonomika*, no. 20, pp. 287–290. (in Ukrainian)

5. Zakon Ukrainy «Pro Zahalnodержavnu prohramu rozvytku natsionalnoi kinoindustrii na 2003-2007 roky» vid 25.12.2002 r. № 361-IV. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/361-15>. (in Ukrainian)

6. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu pidtrymku kinematografii» vid 23.03.2017 r. № 1977-VIII. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-19>. (in Ukrainian)

7. Zvit diialnosti Derzhavnogo ahentstva Ukrainy z pytan kino za 2011 rik. Available at: http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2011.htm. (in Ukrainian)

8. Zvit za rezultatamy diialnosti Derzhavnogo ahentstva Ukrainy z pytan kino u 2011-2012 rr. Available at: http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2012.htm. (in Ukrainian)

9. Zvit za rezultatamy diialnosti Derzhavnogo ahentstva Ukrainy z pytan kino za 2013 rik. Available at: http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2013.doc. (in Ukrainian)

10. Zubavina, I.B. (2007) Kinematohraf nezaleznoi Ukrainy: tendentsii, filmy, postati [Cinema of Independent Ukraine: trends, films, figures] Kyiv: FENIKS. (in Ukrainian)

11. Itogi kinoprokata v Ukraine v 2014 godu [Results of the theatrical release in Ukraine in 2014]. Available at: <http://mrm.ua/ru/article/181>. (in Russian)

12. Kassa prokata v Ukraine v 2011-2017 gg. [Boxoffice in Ukraine in 2011-2017]. Available at: <http://www.multiplex.ua/>. (in Russian)

13. "Kinoalyans" – organizatsiya kinoteatrov Ros-sii ["Kinoalyans" – the organization of cinemas in Rus-

sia]. Available at: http://kinoalliance.ru/?page_id=258. (in Russian)

14. Maziar, M. (2003) Ukrainske kino na vitchyznanomu telebachenni [Ukrainian cinema on domestic television] *Teleradiokurier*, no. 2, pp. 68–69. (in Ukrainian)

15. Maziar, M. (2011) Ukrainske kino: vse ti zh problemy [Ukrainian cinema: all the same problems] *Kino-teatr*, no. 2. Available at: http://ktm.ukma.edu.ua/show_content.php?id=1136. (in Ukrainian)

16. Pidvysotskyi, V. (2003) U kadri i za kadrom [On camera and off camera] *Kino-Teatr*, no. 4, pp. 29–31. (in Ukrainian)

17. Malyisheva, V.S. and Krivolutskiy, Yu.V. ed. (2012) *Prodyuserstvo. Upravlencheskie resheniya [Producer. Management solutions]* Moscow: YuNITI-DANA. (in Russian)

18. Proekt Natsionalnoi stratehii rozvytku kinoindustrii Ukrainy na 2015–2020 roky. Available at: http://dergkino.gov.ua/ua/news/show/619/proekt_natsionalnoyi_strategiyi_rozvitku_kinoindustriyi_ukrayini_na_20152020_roki.html. (in Ukrainian)

19. Sidorenko, V.I. and Ogurchikov, P.K. (2010) *Professiya – prodyuser kino i televideniya: prakticheskie podhody [Profession – film and television producer: practical approaches]* Moscow: YuNITI-DANA. (in Russian)

20. Sliepak, S.V. Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky natsionalnogo kino v Ukraini [Mechanisms of state support of national cinema in Ukraine] *Efektivnist derzhavnogo upravlinnia*, no. 39, pp. 280–286.

21. Cherkasova, N.O. Kinoprokatna diialnist u konteksti rozvytku kinematohrafa [Theatrical release activity in the context of the development of cinematography] *Kultura Ukrainy*, no. 30, pp. 163–173. (in Ukrainian)

22. A Future For British Film: It begins with the audience : Report on the Film Policy Review Survey (2012). Available at: <https://www.gov.uk/government/publications/a-future-for-british-film-it-begins-with-the-audience-report-on-the-film-policy-review-survey>.

23. British Film Commission Website. Available at: <http://www.britishfilmcommission.org.uk/>.

24. British Film Institute Website. Available at: <http://www.bfi.org.uk/>.

25. Centre national du cinema et de l'image animée Website. Available at: <http://www.cnc.fr/web/fr>.

26. Cultural Price Index on Goods and Services (2014). *Compendium of Cultural Policies and Trends*. Available at: <https://www.culturalpolicies.net/web/statistics-markets.php>.

27. Czech Film Center Website. Available at: <http://www.filmcenter.cz/>.

28. EURIMAGES – European Cinema Support Fund. Available at: http://www.coe.int/t/dg4/eurimages/default_en.asp.

29. German Federal Film Board Website. Available at: <https://www.ffa.de/deutsch.html>.

30. Motion Picture Association of America Website. Available at: <https://www.mpa.org/>.

31. Polish Film Institute Website. Available at: <http://en.pisf.pl/>.

INFRASTRUCTURE FEATURES OF THEATRICAL RELEASE FUNCTIONING IN UKRAINE

Despite the increase of the number of cinema attendances, the state of cinema service of the population in Ukraine does not meet the needs of society. Due to private investments, the reconstruction and re-equipment of cinemas and the construction of multi-screen cinemas in shopping malls is carried out. However, significant territorial differentiation of providing population by cinemas is maintained, since most of the reconstructed and re-equipped cinemas are located in large cities.

In the publications of specialists, the prospects of cinematography development are associated with the development of a powerful cinema chain, an increase in the number of cinema attendances and box-office. However, these hopes are based on separate attempts to accumulate and systematize materials to study the specificity of links of the film process. Researchers prefer studying of the creative and organizational aspects of film production. The issues of theatrical release development in the new conditions of functioning of the modern audiovisual market remain insufficiently researched.

Therefore, the identification of infrastructure features of the functioning of theatrical release in Ukraine is important for determination of effective mechanisms for regulation of its development, taking into account the positive experience of the leading cinematographic countries.

Despite the growth of the cinema market in Ukraine in general, cinema chain is characterized by: irregularity of placement of cinemas; absence of target orientation of cinema enterprises; the gradual disappearance of the state (municipal) cinemas and the lack of attention to "non-profit" films; fairly high cost of tickets for some social groups; insignificant number of screenings with socially oriented prices or for free for some categories of audience.

The trends in changes of number of cinema attendances, price policy, box-office, the structure of audiovisual content of cinemas are quite predictable in the context of the development of the world cinema industry as a whole. Such factors as the emergence of new production technologies, sale methods of audiovisual content (including Internet) and the further globalization of the film industry, are increasingly affecting it. Accordingly, the growth rates of box-office are gradually slowing down practically around the world.

Study of the experience of different countries will allow to reveal the benefits and success of the reforms that were conducted, and to assess the effectiveness and the possibility of their implementation for the development of the Ukrainian film industry.

The article discusses mechanisms of state regulation of theatrical release development in the leading cinematographic countries of Europe are characterized. In this context, the directions of development of the national theatrical release are determined. Taking into account foreign experience of support of theatrical release development, a list of possible sources of its financing in Ukraine is proposed.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

RESEARCH OF THEORETICAL BASIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

УДК 338

Косарева І.П.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Хохлов М.П.

д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Бірюкова В.В.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто види аналітичного процесу, що застосовуються в аналізі фінансового стану підприємства. Проаналізовано сутнісні особливості комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства. Розглянуто характеристику сутності поняття «фінансовий стан підприємства» та надано власне авторське трактування. Визначено важливість фінансового аналізу.

Ключові слова: аналітичний процес, діагностика, моніторинг, аналіз, комплексний аналіз, оцінка, фінансовий стан, показники.

В статье рассмотрены виды аналитического процесса, применяемые в анализе финансового состояния предприятия. Проанализированы существенные особенности комплексного финансового анализа деятельности предприятия. Рассмотрена характеристика сущности понятия

«финансовое состояние предприятия» и предоставлена собственно авторская трактовка. Определена важность финансового анализа.

Ключевые слова: аналитический процесс, диагностика, мониторинг, анализ, комплексный анализ, оценка, финансовое состояние, показатели.

The article considers the types of analytical process used in the analysis of the financial state of the enterprise. The essential features of the complex financial analysis of the enterprise activity are analyzed. It was considered the characteristic of the essence of the concept of "financial condition of the enterprise" and provided the author's own interpretation. The importance of financial analysis is determined.

Key words: analytical process, diagnostics, monitoring, analysis, complex analysis, estimation, financial status, indicators.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток нашої економіки можна назвати періодом потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами прогресуючої світової кризи, стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють увесь сучасний світ, вони зазнають краху й збанкрутують. Тому основним завданням має стати розроблення нових механізмів управління фінансовим станом підприємства. Ефективна діяльність підприємства залежить від багатьох чинників, проте одним із найважливіших є фінансовий стан. Але сьогодні немає чіткого визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства», а також загальноприйнятої точки зору щодо його трактування. Тому необхідним є уточнення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» та важливості фінансового аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питання аналізу фінансового стану підприємств розглядається в працях таких дослідників, як О. Ареф'єва, Д. Городинська, А. Череп, Л. Кириченко, Т. Обущак та ін.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств зробили такі вчені-економісти: Л. Білик, Ф. Бутинець, В. Івахненко, Л. Лахтіонова, Є. Мних, А. Поддєрьогін, В. Сопко, О. Терещенко, С. Шкарабан та ін.

Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема М. Баканова, І. Балабанова, Л. Бернстайна, О. Єфімова, В. Ковальова, М. Метьюса, Д. Міддлтона, В. Привалова, Ж. Рішара, В. Родіонової, Г. Савицької, Д. Стоуна, Е. Хелферта, А. Шеремета та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення фінансового стану підприємства є одним із головних завдань управління фінансами підприємства. Особливого значення дослідження фінансового стану підприємства набуває у період розвитку ринкових відносин створення у державі сприятливого інвестиційного клімату, що сприяє зменшенню впливу різноманітних ризиків та ухваленню відповідних рішень щодо запобігання кризовим ознакам на підприємстві.

Багато науковців по-різному характеризують аналітичний процес, який пов'язаний із дослідженням фінансового стану підприємства. Наприклад, існують такі визначення, як діагностика, моніторинг, аналіз, комплексний аналіз, оцінка. Очевидно, що залежно від цілі, яку ставить перед собою дослідник, акцент роблять на те чи інше поняття.

Деякі автори поєднують ці поняття, наприклад, Н. Волощук говорить: «Дослідження у сфері аналізу фінансового стану та діагностики діяльності підприємства актуалізується саме в період трансформаційних змін у системі національної економіки» [4, с. 242].

Зрозуміло, що ці два поняття («аналіз» та «діагностика») застосовані до різних об'єктів: «фінансовий стан» і «діяльність підприємства» в цілому.

Далі цей же автор пише: «Проблемам оцінювання фінансового стану та проведення діагностики діяльності підприємства, обґрунтування комплексних підходів забезпечення ефективного фінансового аналізу присвячено науковій праці

вітчизняних та зарубіжних науковців» [4, с. 242] та «Вагомого значення для адекватного сприйняття аналізу фінансового стану підприємства (фінансового оцінювання) набуває з'ясування сутності комплексного аналізу й окреслення його основних завдань» [4, с. 242].

Тому, на нашу думку, доцільним є надання характеристики переліченим раніше поняттям, а графічне представлення перелічених видів аналітичного процесу наведено на рис. 1.

Пояснимо кожний із видів аналітичного процесу окремо:

1) поняття «моніторинг», на думку різних економістів та науковців, (від лат. monitor – застережний) – метод дослідження об'єкта, що припускає його відстежування і контроль діяльності (функціонування) з метою прогнозування [2, с. 169].

Моніторинг – це тривалий процес спостереження за об'єктом, який містить періодичне зняття параметрів, реєстрацію, збереження та аналіз. Комплекс заходів завжди розтягнутий у часі й дозволяє вивчити властивості об'єкта в динаміці, зрозуміти напрями його розвитку, виявити приховані проблеми та резерви. Моніторинг дозволяє глибше проникнути в проблему і зрозуміти природу її появи [16];

2) діагностика – поверхневе або повне вивчення стану об'єкта, що припускає активну взаємодію з ним. Головна мета – виявлення несправностей і неполадок, що впливають на коректну роботу системи з подальшим усуненням [16].

Таким чином, головна відмінність між категоріями криється в принципах взаємодії з досліджуваним об'єктом. Моніторинг – це спостереження з боку, а діагностика – активне тестування.

Обидва методи вивчення важливі для різних сфер людської діяльності і є взаємодоповнючими.

Відмінність моніторингу від діагностики полягає в такому:

- моніторинг – тривала дія, яка нараховує кілька спостережень;
- діагностика – вивчення об'єкта в статичній нетривалій період часу;
- моніторинг обмежується спостереженням;
- діагностика містить проведення експериментів.

– діагностика необхідна для того, щоб швидко виявити несправності, що лежать на поверхні,

– моніторинг доцільно застосовувати для встановлення прихованих проблем [16].

Можна зазначити, що моніторинг – це постійне збирання і реєстрація інформації за наперед визначеним переліком показників (індикаторів), а оцінка – це епізодичний аналіз досягнень, пов'язаних із реалізованою програмою або проектом [12].

Моніторинг – це спеціально організоване систематичне та безперервне спостереження за станом об'єкта та оперативна його оцінка. До основних структурно формуючих елементів моніторингу системи діагностики належать механізми, які сприяють інформаційному забезпеченню організаційних структур стосовно нормального стану підприємства, його конкурентоздатного потенціалу та інших характеристик, а також щодо потенційно небезпечного та негативного [2];

3) розглянемо зміст поняття «аналіз», що походить від грец. *análysis* – розкладання, розчленування), – процедура уявного, а часто і реального розчленування предмета (явища, процесу), властивості предмета (предметів) або відношення між предметами на частини (ознаки, властивості, стосунки) [5].

Процедурою, зворотною аналізу, є синтез, із яким аналіз часто поєднується в практичній або пізнавальній діяльності. Аналітичні методи настільки поширені в науці, що термін «аналіз» часто є синонімом дослідження взагалі яку природних, так і в суспільних науках (кількісний і якісний).

Процедури аналізу є складником у будь-якому науковому дослідженні й утворює його першу стадію, коли дослідник переходить від нерозчленованого опису об'єкта, що вивчається, до виявлення його будови, складу, а також його властивостей, ознак. Але і на інших рівнях пізнання аналіз зберігає своє значення, хоча тут він виступає вже в єдності з іншими процедурами дослідження [5];

4) комплексний фінансовий аналіз є сукупністю заходів, спрямованих на збирання, узагальнення та оброблення вхідної фінансової інформації з метою ідентифікації економічного потенціалу об'єкта аналізу, а також форми подання результатів такої ідентифікації. Комплексний фінансовий

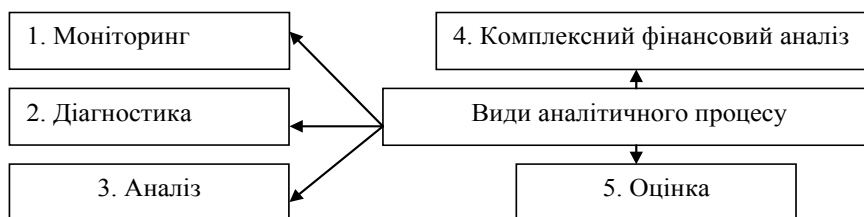


Рис. 1. Види аналітичного процесу, що застосовуються в аналізі фінансового стану підприємства

Джерело: розробка автора

аналіз свідчить про фінансовий стан підприємства, який є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1, с.34–36];

5) термін «оцінка» (appraisal, valuation – для різних видів майна в США, valuation – у Європі) має кілька значень (залежно від контексту, в якому він використовується). Він може означати і діяльність у сфері оцінки, і процес професійного вартісного оцінювання, і позначати прикладну економічну науку, і висловлювати думку оцінювача, і, нарешті, використовуватися висновком про вартість, тобто власне звіт [5].

Сутність оцінки фінансового стану підприємства полягає в отриманні повної, достовірної і своєчасної інформації щодо фінансових можливостей

підприємства, визначенні змін, тенденцій розвитку та факторів впливу [18, с. 324].

Усі перелічені види аналітичного процесу, що були розглянуті, обґрунтовані й цілком можуть бути застосованими для виявлення фінансового стану підприємства.

Водночас, на наш погляд, найбільш пристосованим видом аналітичного процесу з розглянутих є аналіз, зокрема комплексний аналіз. Тому важливим є визначення напрямів комплексного аналізу та характеристика їх сутності (таблиця 1).

Наведена в таблиці 1 інформація свідчить про складний, багатогранний процес виконання аналізу фінансового стану підприємства. Для його практичної реалізації потребується не тільки час, статистична інформація, але й методичні підходи до виконання аналізу, розроблення моделей та інтегрованих показників для виконання аналізу фінансового стану підприємства.

Таблиця 1

Сутнісні особливості комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства

Напрями аналізу:	Сутність
Н. Волощук	
фінансових результатів діяльності	Аналіз рівня, динаміки і структури прибутку – основного показника, що характеризує результат діяльності підприємства; оцінювання факторів, що його визначають
потоків грошових коштів	Аналіз джерел та напрямів використання коштів. Аналіз достатності коштів для ведення поточної фінансової діяльності. Аналіз достатності коштів для ведення інвестиційної діяльності
фінансового стану	Загальний аналіз фінансового стану, зокрема аналіз: – фінансової стійкості; – ліквідності та платоспроможності; – ділової активності; – оборотності запасів, кредиторської та дебіторської заборгованості – аналіз рентабельності
ефективності діяльності	Динаміка показників прибутку, рентабельності та ділової активності
ефективності інвестиційних проектів	Оцінювання ефективності реалізації інвестиційних проектів підприємства
Н. Власюк	
визначення сутності та завдань комплексного фінансового аналізу;	формулювання сутності й завдань
визначення інформаційної бази комплексного аналізу та системи вимог до неї;	створення інформаційної системи для комплексного аналізу
визначення особливостей побудови моделі оброблення вхідної інформації відповідно до специфіки об'єкта дослідження;	розроблення моделі оброблення інформації для виконання комплексного фінансового аналізу
визначення цільового елемента комплексного фінансового аналізу – інтегрованого показника оцінювання фінансового стану підприємства;	розроблення інтегрованого показника комплексного фінансового аналізу фінансового стану підприємства
визначення комерційної надійності підприємства – об'єкта дослідження;	розрахунок показників комерційної надійності підприємства
визначення ймовірності банкрутства підприємства;	обґрунтування ймовірності банкрутства підприємства
визначення майбутніх трендів фінансово-господарської діяльності підприємства на основі інтерпретації результатів комплексного фінансового аналізу	прогнозування тенденцій розвитку фінансового стану підприємства

Джерело: за матеріалами [3; 4]

Для більш ефективної реалізації визначених напрямів комплексного фінансового аналізу необхідно визначити саму суть поняття «фінансовий стан підприємства». Існування значної кількості трактувань цього поняття свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення поняття. Проаналізуємо деякі з них (табл. 2).

Таким чином, можна надати таке визначення поняттю «фінансовий стан підприємства»: система фінансових відносин, що характеризується сукупністю показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства, а також його конкурентоспроможність та здатність підприємства фінансувати свою діяльність.

Таблиця 2

Характеристика сутності поняття «фінансовий стан підприємства»

Джерело	Характеристика поняття «фінансовий стан підприємства»	Основний зміст поняття
Т. Косова [10, с.127]	фінансовий стан – це результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, який визначається сукупністю факторів, пов'язаних зі звичайною діяльністю підприємства;	Система фінансових відносин;
Л. Кузьменко В. Шаповалова [11]	фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів;	сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства;
Т. Николаєва [13]	фінансовий стан підприємств характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування і використання його фінансових ресурсів;	сукупністю показників, що відображають процес формування і використання його фінансових ресурсів;
Н. Коломієць В. Павличенко, О. Коломієць [8, с.224]	фінансовий стан – це здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю;	це здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність;
М. Коробов [9]	фінансовий стан підприємства – це забезпеченість підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ступінь раціональності розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності й своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями;	це забезпеченість підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ступінь раціональності розміщення;
Л. Саприкіна, К. Шипіл. [15]	фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства;	характеристика виробничо-фінансової діяльності підприємства;
М. Чумаченко [17]	фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами;	це показник його фінансової конкурентоспроможності;
М. Заюкова, А. Ковальчук [7]	це одна із найважливіших характеристик економічної діяльності кожного підприємства як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі, яка знаходить своє відображення у комплексі показників щодо конкурентоспроможності підприємства, рентабельності виробництва, комерційного розрахунку (основи стабільної роботи підприємства) й виконання ним зобов'язань передбюджетом, банком й іншими установами, фінансової стійкості та спроможності підприємства фінансувати свою діяльність.	це характеристика діяльності підприємства
А. Поддєрьогін [14, с.282–283]	Фінансовий стан – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів	комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин
Таким чином, можна надати таке визначення поняттю «фінансовий стан підприємства»: система фінансових відносин, що характеризується сукупністю показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства, а також його конкурентоспроможність та здатність підприємства фінансувати свою діяльність.		

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча собівартість, тим вища прибутковість підприємства, а це позитивно впливає на його фінансовий стан.

Проте неможливо відділяти фінансовий стан від його аналізу, оскільки лише шляхом визначення тенденцій розвитку підприємства можливо досягати позитивних змін в управлінні фінансовим станом підприємства. Основою покращення фінансового стану підприємства завжди є його аналіз.

Важливість фінансового аналізу полягає в тому, що він є основою розроблення фінансової політики підприємства, засобом визначення недоліків у його функціонуванні та ухваленні управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства оскільки дає змогу:

- вишукувати резерви покращення фінансового стану підприємства;
- об'єктивно оцінювати раціональність використання усіх видів фінансових ресурсів;
- своєчасно вживати заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- забезпечувати оптимальний виробничий та соціальний розвиток колективу за рахунок використання виявлених у результаті аналізу резервів;
- забезпечити розроблення плану фінансового оздоровлення підприємства [6].

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення фінансового стану підприємства є одним із головних завдань управління фінансами підприємства. Фінансовий стан розглядається однією з головних характеристик усієї діяльності підприємства. Тому визначення сутності фінансового стану, уточнення поняття фінансового стану та обґрунтування видів аналітичного процесу, що можуть бути застосовані для дослідження фінансового стану підприємства дають можливість більш детально та об'ємно виявляти всі необхідні характеристики. У процесі дослідження фінансового стану підприємства, керівництво підприємством має можливість отримувати необхідну інформацію для покращення ситуації з фінансовим станом, властиву короткостроковому та довгостроковому періоду розвитку фінансового складника виробничого процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болдуєва О. Заходи протидії корупції в аудиті фінансової звітності суб'єктів фондового ринку України. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2015. № 5. С. 15–20.

2. Бурова Т. Теоретичні основи розвитку моніторингових і діагностичних систем в управлінні. Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. С. 169–171. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/55267/57-Burova.pdf?sequence=1>.

3. Власюк Н. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства на основі показників ліквідності. Випуск 9. 2017. С. 357–362.

4. Волошук Н. Формування комплексного фінансового аналізу та діагностики діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Випуск 1(49). Т. 2. С. 242–248.

5. Визначення поняття аналіз. URL: <http://vseslova.com.ua/word/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7-3810u>.

6. Денисенко М., Зазимко О. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. Агросвіт № 10, 2015. С. 52–58. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=1890&i=8>.

7. Заюкова М., Ковальчук А. Теоретичні аспекти дефініції «фінансовий стан підприємства». Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ URL: ntkonf.org/k-e-n-zayukova-m-s-kovalchuk-a-p-teoretichni-aspekti-definititsiyi-finansoviy-stand-pidpriemstva/.

8. Коломиец Н., Павличенко В., Коломиец О. Методологічний аспект оцінки фінансового стану підприємства як основи ефективного управління підприємством. Вісник ХНТУСГ. С. 223–230. URL: <http://journals.urau.ua/index.php/wissn021/article/viewFile/99627/94703>.

9. Коробов М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2006. 378 с.

10. Косова Т. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури. 2013. 440 с.

11. Кузьменко Л., Кузьмін В., Шаповалова В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Вид-во Олдіплюс. 2003. 240 с. URL: <http://www.bookz.com.ua/10/0007.htm>.

12. Моніторинг і оцінка: базові поняття. URL: multycourse.com.ua/ua/print_page/module/21 http://multycourse.com.ua/ua/print_page/module/211/14.

13. Ніколаєва Т. Фінанси підприємств. Москва: Вид. центр ЕАОИ. 2003. 158 с. URL: <http://www.ecstudy.com/ua/literature/b001166.htm>.

14. Поддєрьогін А., Буряк Л., Нам Г., Павліковський А. та ін. Фінанси підприємств: Підручник. (наук.ред.). 7-ме вид., перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.

15. Саприкіна Л., Шипіл К., Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки. Ефективна економіка. 2012. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_53.

16. Чим відрізняється моніторинг від діагностики. URL: http://multycourse.com.ua/ua/print_page/module/21/30.07.2014.

17. Чумаченко М., Болух М., Бурчевський В., Горбаток М. Фінансовий аналіз: Навч. посібник; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Чумаченка. Київ: КНЕУ, 2005. 259 с.

18. Шифріна Н. Поняття фінансового стану діяльності підприємства. Науково-технічний збірник. № 96, 2010. С. 323–328.

REFERENCES:

1. Boldueva O. V. (2015) Anti-corruption measures in the audit of financial statements of subjects of the stock market of Ukraine / State and Regions. Series: Economics and Business, No. 5., pp. 15-20. (in Ukrainian)
2. Burov T.A. Theoretical bases of development of monitoring and diagnostic systems in management. – Problems of material culture – Economic sciences. – With. 169-171 [Electronic resource] Access mode: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/55267/57-Burova.pdf?sequence=1> (in Ukrainian)
3. Vlasyuk N.I. (2017) Comprehensive evaluation of the financial condition of the company based on liquidity indicators. – Issue 9, Economics and Society. – P. 357-362 (in Ukrainian)
4. Voloshchuk N.Yu. Formation of complex financial analysis and diagnostics of enterprise activity. – Scientific herald of Uzhhorod University 2017.– Series Economics. Issue 1(49). T. 2. – With. 242-248 (in Ukrainian)
5. Definition of concept analysis [Electronic resource] Access mode: <http://vseslova.com.ua/word/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7-3810u> (in Ukrainian)
6. Denisenko M.P. (2015) The main aspects of assessing the financial status of enterprises – AgroSvit № 10, – p. 52 – 58 [Electronic resource] Access mode: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=1890&i=8> (in Ukrainian)
7. Zayukova MS, Kovalchuk A.P. Theoretical aspects of the definition of "financial state of the enterprise" Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTUE [Electronic resource] Access mode: <http://ntkonf.org/ken-zayukova-ms-kovalchuk-ap-teoretichni-aspekt-definiitsiyi-finansoviy-stanpriprsty/> (in Ukrainian)
8. Kolomiets N.A., Pavlichenko V.M., Kolomiets O.P. Methodological aspect of the assessment of the financial state as the basis for effective management of the enterprise / – Herald of KhNTUSG. – With. 223-230. [Electronic resource] Access mode: <http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/viewFile/99627/94703> (in Ukrainian)
9. Korobov M.Ya. (2006) Business Finance: Teach. manual / – K.: T-"Knowledge", KOU. – 378 p. (in Ukrainian)
10. Kosova T. D. (2013) Financial Analysis: Teaching. manual / – K.: Center for Educational Literature. – 440 p. (in Ukrainian)
11. Kuzmenko L.V. (2003) Financial Management: Teach. manual / – View of Oldie Plus. – 240 p. – Mode of access: <http://www.bookz.com.ua/10/0007.htm> (in Ukrainian)
12. Monitoring and evaluation: basic concepts [Electronic resource] Mode of access: multycourse.com.ua/ru/print_page/module/21. http://multycourse.com.ua/ua/print_page/module/21 1/14 (in Ukrainian)
13. Nikolaev T.P. (2003) Finances of enterprises / – M.: Kind. EAOI Center. – 158 p. – Access mode: <http://www.ecstudy.com/en/library/b001166.htm> (in Ukrainian)
4. Podderiyogin A.M., Buryak L. D., Nam G.G., Pavlikovsky A.M. (2008) etc. Finances of enterprises: Textbook / – 7th species., Processing. and add – K.: KNEU, – 552 p. (in Ukrainian)
15. Saprikina L. M., (2012) Diagnosis of the financial state of the enterprise as a basis for ensuring its economic security / Effective economy. – No. 11. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_53 (in Ukrainian)
16. What is the difference between monitoring from diagnostics? [Electronic resource] Access mode: http://multycourse.com.ua/ru/print_page/module/21/30.07.2014 (in Ukrainian)
17. Chumachenko M.G. (2005) Financial Analysis: Teaching manual / for ed. acad. National Academy of Sciences of Ukraine, prof. M.G. Chumachenko – K.: KNEU. – 259 p. (in Ukrainian)
18. Shifrin N.I. (2010) The concept of the financial condition of the enterprise. – Scientific and Technical Collection # 96. – P. 323-328 (in Ukrainian)

Kosareva I.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Khokhlov M.P.

Ph.D., professor, professor of finance and credit department
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Biryukova V.V.

student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

RESEARCH OF THEORETICAL BASIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

The modern development of our economy can be characterized as a period of upheaval. Changes related to risks, losses and conditions of a progressive world crisis have become the norm today. If enterprises do not follow changes that affect the whole of the modern world, they will collapse and go bankrupt. Therefore, the main task should be the development of new mechanisms for managing the financial condition of the enterprise. Effective business activity depends on many factors, but one of the most important is the financial condition. But today there is no clear definition of the concept of “financial state of the enterprise”, as well as the generally accepted point of view regarding its interpretation. Therefore, it is necessary to clarify the essence of the concept of “financial state of the enterprise” and the importance of financial analysis.

Studying the financial condition of the company is one of the main tasks of managing the finances of the enterprise. Particular importance of the study of the financial state of the enterprise acquires during the development of market relations, the creation of a favorable investment climate in the state, which helps to reduce the impact of various risks and the adoption of appropriate decisions in advance to prevent the crisis signs in the enterprise.

The article considers the types of analytical process used in the analysis of the financial state of the enterprise. Thus, the main difference between the categories lies in the principles of interaction with the object under study.

The essential features of the complex financial analysis of the enterprise activity are analyzed. The given information in the table 1 shows the complex, multifaceted process of analyzing the financial condition of the enterprise. For its practical implementation it takes not only time, but also statistical and methodological approaches to the analysis, development of models and integrated indicators for the analysis of the financial state of the enterprise.

It was considered the characteristic of the essence of the concept of “financial condition” of the enterprise and provided the author’s own interpretation. The importance of financial analysis is determined.

Studying the financial condition of the company is one of the main tasks of managing the finances of the enterprise. Financial condition is considered as one of the main characteristics of the entire business activity. In this regard, the definition of the nature of the financial condition, refinement of the concept of financial status and the substantiation of the types of analytical process that can be applied to the study of the financial state of the enterprise give the opportunity to more fully and bulkily identify all the necessary characteristics. In the process of studying the financial condition of an enterprise, management has the opportunity to obtain the necessary information to improve the financial situation with the inherent short-term and long-term development of the financial component of the production process.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

ASSESSMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF MULTINATIONAL COMPANY

Целью данного исследования является анализ существующих подходов к понятию «развитие персонала», а также систематизация и анализ методов оценки развития персонала компании в контексте кросс-культурного менеджмента. В результате исследования выявлено, что оценивать и исследовать развитие персонала мультинациональной компании необходимо на основе системного подхода, поскольку в контексте кросс-культурного менеджмента необходимо учитывать особенности влияния кросс-культурной внешней среды. Также установлено, что наиболее объективными методами оценки развития персонала компании являются комбинированные методы, включающие в себя как количественные, так и качественные (аналитико-описательные) элементы, которые позволяют количественно измерить различные уровни выполнения работ в компании.

Ключевые слова: развитие персонала, оценка развития персонала, метод оценки развития персонала, системный подход, комбинированные методы оценки развития персонала.

Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до поняття «розвиток персоналу», а також систематизація та аналіз методів оцінки розвитку персоналу компанії в контексті крос-культурного менеджменту. У результаті дослідження виявлено, що оцінювати і досліджувати розвиток персоналу мультинаціональної компанії необхідно на основі системного підходу, оскільки в контексті крос-культурного менеджменту

необхідно враховувати особливості впливу крос-культурного зовнішнього середовища. Також встановлено, що найбільш об'єктивними методами оцінки розвитку персоналу компанії є комбіновані, що містять як кількісні, так і якісні (аналітико-описові) елементи, які дозволяють кількісно виміряти різні рівні виконання робіт у компанії. **Ключові слова:** розвиток персоналу, оцінка розвитку персоналу, метод оцінки розвитку персоналу, системний підхід, комбіновані методи оцінки розвитку персоналу.

The aim of this research is to analyze the existing approaches to the concept of "personnel development", as well as the systematization and analysis of methods for assessment of company's personnel development in the context of cross-cultural management. As a result of the research it was revealed that it is necessary to assess and study personnel development of multinational company on the basis of a system approach, because of in the context of cross-cultural management it is necessary to take into account characteristics of the influence of cross-cultural external environment. It is also established that the most objective methods for assessment of company's personnel development are combined methods, including both quantitative and qualitative (analytical-descriptive) elements that allow the quantitatively measure different levels of work performance in company.

Key words: personnel development, assessment personnel development, method of assessment personnel development, system approach, combined methods of assessment personnel development.

УДК 330.341.1

Близнюк Т.П.

докторант, к.э.н.,
доцент кафедры менеджмента
и бизнеса
Харьковский национальный
экономический университет
имени Семена Кузнеця

Постановка проблемы. В условиях глобализации мирового хозяйства современным компаниям необходимо находить наиболее эффективные пути развития. Важную роль в развитии мультинациональной компании играет ее персонал. Способность компании постоянно повышать профессиональный уровень своих сотрудников является одним из важнейших факторов обеспечения ее конкурентоспособности на рынке, поскольку в современных условиях международного бизнеса теоретические знания, умения и практические навыки персонала очень быстро устаревают. Поэтому именно качественно новые подходы в кадровой политике компании являются залогом ее успешной деятельности в условиях глобализации.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема развития персонала компании рассматривается в работах таких ученых, как А. Богач и Г. Новикова [1], В. Данюк, В. Петюх и С. Цимбалюк [2], А. Кибанов [3], С. Паршина [4], П. Херси и К. Бланшар [5] и др. Также в этих работах профессиональное развитие персонала определяется как сложный дискретный трансформационный процесс совершенствования работника в его

профессиональной деятельности, направленный на приобретение необходимых для компании компетенций. Исследованиям отдельных аспектов развития персонала посвящены также работы таких ученых, как Н. Беляцкий, С. Велеско и П. Ройш [6], А. Егоршин [7], А. Кибанов, В. Коновалов и Н. Ушаков [8], Л. Меньшикова [9] и др. Методология оценки развития сотрудника компании рассмотрена в трудах таких ученых, как Г. Бояцис [10], Г. Десслер [11], Л. Спенсер и С. Спенсер [12], Дж. Бургойне и Р. Стюарт [13; 14], Дж. Коул [15], И. Макарова [16] и др. Однако некоторые аспекты оценки развития персонала современной компании в контексте кросс-культурного менеджмента рассмотрены еще не достаточно полно и нуждаются в более детальном исследовании.

Постановка задачи. Целью данного исследования является анализ существующих подходов к понятию «развитие персонала», а также систематизация и анализ методов оценки развития персонала компании в контексте кросс-культурного менеджмента.

Изложение основного материала исследования. Согласно точке зрения В. Данюка,

В. Петюха и С. Цимбалюка [2, с. 148], категория «развитие персонала» представляет собой многогранное и сложное понятие, охватывающее широкий круг взаимосвязанных психологических, педагогических, социальных и экономических проблем, однако оно является более узким по сравнению с понятием «гармоничное развитие личности» и не является тождественным понятию «профессиональное развитие личности». Как отмечает Л. Черчик [17, с. 5], основными подходами к определению содержания категории «развитие персонала» являются: процессный, функциональный и системный.

В рамках процессного подхода В. Данюк, В. Петюх, та С. Цимбалюк [2, с. 148] под «развитием персонала» понимают системно организованный процесс непрерывного профессионального обучения работников для подготовки их к выполнению новых производственных функций, профессионально-квалификационному продвижению, формированию резерва руководителей и совершенствованию социальной структуры персонала. В то время в контексте того же подхода А. Кибанов [3, с. 401], рассматривая категорию «развитие персонала» как системно организованный процесс непрерывного профессионального обучения работников, отмечает, что этот процесс должен быть обеспечен мерами, связанными с оценкой кадров с целью производственной адаптации и аттестации персонала, планирования трудовой карьеры, стимулирования развития персонала.

В рамках функционального подхода В. Веснин [18, с. 190] под «развитием персонала» понимает непрерывное проведение мероприятий, способствующих полной реализации личностного потенциала работников и повышению их способности вносить вклад в деятельность организации. В то время как Й. Хентце [19] рассматривает «развитие персонала» как кадрово-экономическую функцию, направленную на то, чтобы способствовать членам коллектива всех иерархических ступеней в овладении квалификацией, необходимой для выполнения текущих и будущих профессиональных требований.

В контексте системного подхода Л. Черчик [17, с. 6] под «развитием персонала» понимает совокупность взаимосвязанных мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности персонала путем приобретения новых знаний, умений, навыков, опыта в процессе обучения, повышения квалификации, переподготовки с целью адаптации к новым условиям деятельности, обеспечения собственных интересов развития и реализации целей деятельности компании. В то время как В. Маслова [20] в контексте того же подхода под «развитием персонала» рассматривает совокупность мероприятий, направленных

на развитие человеческого потенциала предприятий.

Поскольку в нашем исследовании, которое проводится в контексте кросс-культурного менеджмента, необходимо учитывать особенности влияния кросс-культурной внешней среды, то оценивать и исследовать развитие персонала мультинациональной компании необходимо на основе именно системного подхода, который учитывает влияние среды компании (как внешней, так и внутренней) на ее деятельность.

Как отмечают В. Данюк, В. Петюх и С. Цимбалюк [2, с. 148], процесс оценки развития персонала должен включать меры по адаптации персонала, оценке развития персонала, его стимулированию и планированию профессиональной карьеры работников. Оценка развития персонала компании позволяет судить о степени соответствия работников установленным профессиональным компетентностям, об эффективности функционирования всей компании и развитии ее персонала. Результаты оценки развития персонала компании дают возможность принимать обоснованные решения о дальнейшем обучении, построении карьеры и соответствующем развитии сотрудников.

На основании результатов систематизации и анализа [2; 3; 5; 7; 21] существующих методов оценки развития персонала выявлено, что современные методы оценки развития персонала по форме выражения конечного результата можно разделить на следующие группы:

1) количественные методы, основанные на количественной оценке уровня развития персонала. Это методы балльной оценки, рангового порядка, система графического профиля. Они позволяют определить величину прироста компетентностей, поскольку используют шкалы оценок, которые позволяют количественно измерить различные уровни выполнения работ в компании. Однако эти методы определяют только те компетентности, которые можно формализовать, поэтому не позволяют оценить профессиональное развитие личности во всех ее проявлениях, не учитывая навыков работника, которые не формализуются: способность ориентироваться в нестандартных ситуациях, принимать правильные решения, использовать социальный психоэмоциональный и культурный капитал и т. д. В целом, количественные методы имеют достаточную степень объективности, с которой можно оценить результаты развития персонала, однако им характерна ограниченность набора оцениваемых компетентностей;

2) описательные (качественные) методы основаны на определении и обсуждении достигнутых результатов, описании деловых характеристик сотрудников. Это такие методы, как анкетирование, наблюдение, деловые игры, интервью

(«вопрос-ответ», «глубинное интервью»), матричный метод, дискуссия, метод комитетов и метод независимых судей. Качественные методы являются неформализованными и направлены на получение информации с помощью глубинного анализа предложенного материала, они оценивают определенный набор качеств сотрудников. Эти методы имеют описательные свойства, но не дают количественных оценок результатов развития персонала, а оценивают лишь определенный набор качеств персонала. В целом, им характерна небольшая трудоемкость и вариативность исследуемых профессиональных компетентностей, однако им присуще и отсутствие количественных результатов оценки, субъективность результатов и низкая степень автоматизации процесса оценки;

3) комбинированные методы, которые включают в себя экспертные оценки компетентностей работников и опираются на количественные и качественные показатели. Это такие методы, как тестирование, собеседование, метод суммированных оценок, экзамен, фотография рабочего дня, «Assessment center», метод «360 градусов» и метод оценки персонала (теория жизненного цикла П. Херси и К. Бланшара). В целом, комбинированные методы могут быть направлены на решение широкого спектра заданий, поскольку включают возможность учета значительного количества критериев при оценке развития сотрудника, однако им присущи высокие трудовые, временные и финансовые затраты на осуществление и сложность формализации и автоматизации процесса оценки.

На современном этапе наиболее распространенными являются комбинированные методы, включающие в себя и количественные, и качественные (аналитико-описательные) элементы, которые позволяют количественно измерить различные уровни выполнения работ в организации, именно это придает им большую объективность. Поэтому именно эту группу методов целесообразно использовать для оценки развития на индивидуальном и коллективном (групповом) уровнях для определения прироста профессиональных и личных компетентностей персонала мультинациональной компании.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, на основе результатов анализа существующих подходов к понятию «развитие персонала» в контексте кросс-культурного менеджмента, в рамках которого необходимо учитывать особенности влияния кросс-культурной внешней среды, установлено, что оценивать и исследовать развитие персонала мультинациональной компании необходимо на основе системного подхода. Также на основе результатов систематизации и анализа методов оценки развития персонала

компании в контексте кросс-культурного менеджмента определено, что именно комбинированные методы оценки развития персонала позволят оценить развитие персонала как на индивидуальном, так и на коллективном уровнях персонала мультинациональной компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Богач А., Новикова Г. Лидерство и руководство. Развитие управленческих компетенций. Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2015. 224 с.
2. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В. Данюк, В. Петюх, С. Цимбалюк та ін.; за заг. ред. В. Данюка, В. Петюха. Киев: КНЕУ, 2004. 398 с.
3. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Кибанова; 3-е изд., доп. и перераб. Москва: ИНФРА-М, 2005. 638 с.
4. Паршина В. Управление развитием персонала корпораций: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Ижевск: Удмурт. гос. ун-т, 2007. 38 с.
5. Бланшар К. Лидерство: к вершинам успеха. Санкт-Петербург: Издательский дом «Питер», 2010. 368 с.
6. Беляцкий Н., Велесько С., Ройш П. Управление персоналом. Мн.: Интерпрессервис, 2002. 352 с.
7. Егоршин А. Управление персоналом. Нижний Новгород: НИМБ, 2001. 716 с.
8. Кибанов А., Коновалова В., Ушакова М. Служба управления персоналом: учебное пособие; под ред. А. Кибанова. Москва: КНОРУС, 2010. 416 с.
9. Меньшикова М. К вопросу об управлении персоналом как системе и интегрированной подсистеме организации. Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2008. № 3 (7). URL: <http://scientific-notes.ru/pdf/007-07.pdf>.
10. Boyatzis R. The Competent Manager: A Model for Effective Performance. New York: John Wiley & Sons, 1982. 308 p.
11. Десслер Г. Управление персоналом; пер. с англ., 2-е изд. Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. 799 с.
12. Spencer L., Spencer S. Competence at work: Models for superior performance. New York: John Wiley & Sons, 1993. 224 p.
13. Burgoyne J., Stuart R. The nature, use and acquisition of managerial skills and other attributes. Autumn 1976. Vol. 5. № 4. URL: https://www.researchgate.net/profile/John_Burgoyne/publication/235317802_The_Nature_Use_and_Acquisition_of_Management_Skills_and_Other_Attributes/links/54253eab0cf238c6ea73f4ad/The-Nature-Use-and-Acquisition-of-Managerial-Skills-and-Other-Attributes.pdf.
14. Lancaster Model of Competencies. URL: <http://www.gurutalks.com/lancaster-model-of-competencies>.
15. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях. Москва: Вершина, 2004. 352 с.
16. Макарова И. Управление человеческими ресурсами: Уроки эффективного HR-менеджмента. Москва: Дело. 2013. 422 с.

17. Черчик Л. Розвиток персоналу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 7(26). Частина 3. Луцьк, 2010. С. 3–11.

18. Веснин В. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. Москва: Юристъ, 2001. 496 с.

19. Хентце Й. Теория управления кадрами в рыночной экономике / пер. с нем. Г. Рахманина. Москва: Международные отношения, 1997. 664с.

20. Маслова В. Управление персоналом предприятия. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 159 с.

21. Янченко Е., Иванова Ю. Профессиональное развитие работника: формирование методики оценки. Вестник ВГУ. Серия «Экономика и Управление». 2016. № 3 С. 101–107.

REFERENCES:

1. Bogach A., Novikova G. (2015) Liderstvo i rukovodstvo. Razvitie upravlencheskih kompetencij [Leadership and leadership. Development of managerial competencies]. St. Petersburg : BHV-Peterburg. pp. 36-45. (in Russian)

2. Daniuk V. M., Petiukh V. M., Tsybaliuk S.O. (2004) Menedzhment personalu: Navchalnyi posibnyk [Personnel Management: Textbook]. Ed. V. M. Daniuk, V. M. Petiukh. Kyiv : KNEU, pp. 148-150. (in Ukrainian)

3. Upravlenie personalom organizacii: Uchebnyk [Personnel management of the organization: Textbook] (2005) Ed. A. Ja. Kibanov. Moscow : INFRA-M, pp. 400-408. (in Russian)

4. Parshina V. S. (2007) Upravlenie razvitiem personala korporacij [Corporate Development Management] (Abstract of Doctorate Thesis), Izhevsk : Udmurt. gos. un-t. (in Russian)

5. Blanshar K. (2010) Liderstvo: k vershinam uspeha [Leadership: to the heights of success]. St. Petersburg : Izdatel'skij dom «Piter». (in Russian)

6. Beljackij N. P., Veles'ko S. E., Rojsh P. (2002) Upravlenie personalom [Personnel management]. Minsk : Interpresservis. (in Russian)

7. Egorshin A. P. (2001) Upravlenie personalom [Personnel management]. N. Novgorod : NIMB. (in Russian)

8. Kibanov A. Ja., Konovalova V. G., Ushakova M. V. (2010) Upravlenie personalom: Uchebnyk [Personnel management: Textbook]. Moscow : KNORUS. (in Russian)

9. Men'shikova M. A. (2008) K voprosu ob upravlenii personalom kak sisteme i integrirovannoj podsisteme organizacii [To the issue of personnel management as a system and an integrated subsystem of an organization]. [Electronic resource]. Uchenye zapiski. Jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kurskogo gosudarstvennogo universiteta [Scholarly notes. Electronic scientific journal of the Kursk State University], № 3(7). Retrieved from: <http://scientific-notes.ru/pdf/007-07.pdf>. (in Russian)

10. Boyatzis R. E. (1982) The Competent Manager: A Model for Effective Performance. New York : John Wiley & Sons, 1982. (in English)

11. Dessler G. (2013) Upravlenie personalom [Personnel management]. Moscow : Laboratorija znanij. (in Russian)

12. Spencer L. M., Spencer S. M. (1993) Competence at work: Models for superior performance. New York : John Wiley & Sons. (in English)

13. Burgoyne J.G., Stuart R. (1976) The nature, use and acquisition of managerial skills and other attributes. [Electronic resource]. Personnel Review, Autumn, Vol. 5, № 4. Retrieved from: https://www.researchgate.net/profile/John_Burgoyne/publication/235317802_The_Nature_Use_and_Acquisition_of_Manageerial_Skills_and_Other_Attributes/links/54253eab0cf238c6ea73f4ad/The-Nature-Use-and-Acquisition-of-Manageerial-Skills-and-Other-Attributes.pdf. (in English)

14. Lancaster Model of Competencies: [Electronic resource]. Retrieved from: <http://www.gurutalks.com/lancaster-model-of-competencies>.

15. Koul G. (2004) Upravlenie personalom v sovremennyh organizacijah [Personnel management in modern organizations]. Moscow : Vershina. (in Russian)

16. Makarova I. K. (2013) Upravlenie chelovecheskimi resursami: Uroki jeffektivnogo HR-menedzhmenta [Human Resource Management: Effective HR Management Lessons]. Moscow : Delo. (in Russian)

17. Cherchuk L. M. (2010) Rozvytok personalu ta yoho rol u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Personnel development and its role in ensuring competitiveness of an enterprise]. Ekonomichni nauki. Serija «Ekonomika ta menedzhment» : Zbirnik naukovih prac'. Luc'kij nacional'nij tehnicnij universitet [Economic sciences. Series "Economics and Management": Collection of scientific works. Lutsk National Technical University], N. (26), Part 3, pp. 3-11. (in Ukrainian)

18. Vesnin V. R. (2001). Prakticheskij menedzhment personala: Posobie po kadrovoj rabote [Practical personnel management: Manual for personnel work]. Moscow : Jurist, pp. 190-194. (in Russian)

19. Hentce J. (1997) Teorija upravlenija kadrami v rynochnoj jekonomike [Theory of Personnel Management in Market Economy]. Moscow : Mezhdunarodnye otnoshenija. (in Russian)

20. Maslova V. M. (2007) Upravlenie personalom predpriyatija [Personnel management of an enterprise]. Moscow : JuNITI-DANA. (in Russian)

21. Janchenko E. V., Ivanova Ju.O. (2016) Professional'noe razvitie rabotnika: formirovanie metodiki ocenki [Professional development of an employee: formation of evaluation methodology]. Vestnik VGU. Serija: Jekonomika i Upravlenie [Bulletin of the VSU. Series: Economics and Management], № 3, pp. 101-107. (in Russian)

Blyznyuk T.P.

Candidate of Economic Science, Doctorate Student,
Associate Professor of Management and Business Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ASSESSMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF MULTINATIONAL COMPANY

In conditions of globalization of the world economy, modern companies have to find the most effective ways of development. Company's personnel plays important role in development of multinational company. Nowadays in international business theoretical knowledge, skills and practical skills of staff very quickly become obsolete, therefore the ability of company constantly to improve the professional level of its employees is one of the most important factors for ensuring its competitiveness in the market.

The aim of this research is to analyze the existing approaches to the concept of "personnel development", as well as the systematization and analysis of methods for assessment of company's personnel development in the context of cross-cultural management.

As a result of the research it was revealed that it is necessary to assess and study personnel development of multinational company on the basis of a system approach, because of in the context of cross-cultural management it is necessary to take into account characteristics of the influence of cross-cultural external environment.

Assessment of development of company's personnel makes it possible to judge the degree of compliance of employees with the established professional competencies, efficiency of the whole company and development of its personnel. Results of assessment of development of company's personnel make it possible to make well-founded decisions about further training, career building and corresponding development of employees.

It is also established that the most objective methods for assessment of company's personnel development are combined methods, including both quantitative and qualitative (analytical-descriptive) elements that allow the quantitatively measure different levels of work performance in company. Therefore, it is reasonable to use this group of methods to assess personnel development at individual and collective (group) levels to determine the growth of professional and personal competencies of personnel of multinational company.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ

THE AREAS OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF CREATIVITY OF PERSONNEL

УДК 338:4

Богоявленський О.В.

к.е.н, доцент,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-
економічного університету

Безугла М.В.

студент

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто креативний менеджмент – складник системи управління персоналом підприємства. На підставі системного підходу дано характеристику історичних етапів становлення управління персоналом. Зроблено акцент на необхідності впровадження новітніх форм управління творчим потенціалом креативних співробітників. Запропоновано умови, які сприятимуть розвитку підприємства на засадах креативності.

Ключові слова: управління персоналом, розвиток, системний підхід, гуманістична концепція, креативність, стратегія.

В статье рассмотрен креативный менеджмент – составляющая системы управления персоналом предприятия. На основании системного подхода дана характеристика историческим этапам становления управления персоналом. Сделан акцент на необходимости внедрения новых форм управле-

ния творческих потенциалом креативных сотрудников. Предложены условия, которые будут способствовать развитию предприятия на основе креативности.

Ключевые слова: управление персоналом, развитие, системный подход, гуманистическая концепция, креативность, стратегия.

In the article creative management is considered as an integral part of enterprise personnel management system. On the basis of the systematic approach, the characteristic of historical approaches to the formation of personnel management is given. The emphasis is placed on the need to introduce the latest forms of creative potential management of creative employees. Proposed conditions that will promote the development of the enterprise on the basis of creativity.
Key words: human resources management, development, systematic approach, humanistic concept, creativity, strategy.

Постановка проблеми. Сучасна економіка диктує підприємствам швидке реагування на зміни зовнішнього середовища. Як правило, така позиція передбачає гнучку реакцію на зміни, що відбулися. Пасивна реакція керівника компанії передбачає, що рівновага – це своєрідні «ваги», а тому всі негативні наслідки «пройдуть самі собою». Активна реакція менеджера передбачає діагностику ситуації та розроблення її прогностичного варіанту в короткостроковій або середньостроковій перспективі, підготовку заходів оздоровлення на передбачувані зміни аж до розроблення рішучих дій, що відповідають складним умовам господарювання. Результатом є розроблення підприємством адаптивної стратегії, яка передбачає включення в неї низки найважливіших факторів, основним із яких є людський фактор, а саме: талант, інтелектуальний складник, що утворюють за належної уваги керівництва керовану систему менеджменту творчості персоналу підприємства.

Наголошуємо, що наповнення цієї системи складають знання та інтелект, а не фізична сила. Тому актуально стає роль соціально-орієнтованого кадрового менеджменту, спрямованого на залучення, розвиток і утримання в стінах підприємства талановитих співробітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо засад підготовки креативного потенціалу майбутніх менеджерів у процесі отримання вищої освіти, то це дослідження зустрічається в роботі І. Тодорової та Д. Бульченка [1]. Проблематика інновацій та творчості в діяльності менеджера представлена в працях О. Кліпкової та О. Яцунь [2; 3]. Дослідженням актуальних аспектів мотива-

ції креативності новаторів, розробленню відповідного інструментарію та практичних рекомендацій присвячено працю О. Ястремської та О. Бардадим [4]. Також питанням розвитку креативності працівників і його впливу на ефективність управління підприємствами увагу приділяли О. Вартанова, І. Шестер та О. Продіус [5; 6].

Постановка завдання. На нашу думку, багато підприємств мають у своєму арсеналі креативних співробітників, але не вміють ними керувати. Процес управління креативними особистостями в межах підприємства – новий спірний напрям, тому має незначну кількість досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо системний підхід у галузі становлення гуманістичних ідей в управлінні персоналом, який дозволяє краще зрозуміти події минулого і спроектувати події прийдешні:

– класичні теорії в галузі управління персоналом (1880–1930 рр.) засновані на положеннях, за якими матеріальне задоволення переважає над інтелектуальним; невелика кількість співробітників, які можуть керувати творчістю у своїй роботі; тотальний контроль за діяльністю підлеглих із боку керівництва (Ф. Тейлор, А. Файоль, Т. Емерсон, Л. Урвік, М. Вебер, Г. Форд, А. Гаст, П. Керженцев) [7];

– теорії людських відносин (поч. 1930-х рр.), заснованих на положеннях причетності й визнання, значення яких рівноцінне матеріальній винагороді; роль керівника – створювати атмосферу корисності, самостійності, ініціативності та самоконтролю (Е. Мейо, К. Арджеріс, Р. Лікарт, Р. Блейк) [7];

– теорії людських ресурсів, будучи сучасними, є найбільш гуманними з усіх теорій, створених натепер (А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор й ін.). Основні положення: велика задоволеність роботою; прагнення кожного зробити свій внесок у реалізацію цілей підприємства; прагнення до самостійності, творчості, самоконтролю (навіть більше ніж того вимагає займане індивідом з ієрархії місце); роль керівника – ефективно використання людських ресурсів шляхом створення в колективі обстановки, у якій кожен працівник може максимально проявити свої здібності [7].

Концепція управління персоналом – система теоретико-методологічних поглядів на розуміння і визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємства. Вона містить розроблення методології управління персоналом; формування системи управління персоналом; розроблення технології управління персоналом.

Економічний тип концепції управління персоналом (кін. XIX – сер. XX ст.) розглядає не людину у виробництві, а тільки працю, виміряну витратами робочого часу і заробітною платою; у фокусі – розвиток технологій, а не управління персоналом.

Органічний тип концепції управління персоналом (20–30-і рр. XX ст.) формалізує роль людини в підприємстві (посади, виконувані функції); управління розглядається механізмом адміністративного впливу.

У 70-і рр. XX ст. ця концепція розглядає людину у вигляді ресурсу, який не відновлюється, елемента організації, тріади компонентів: трудової функції, соціальних відносин, стану людини.

Гуманістична концепція базується на сучасних поняттях організаційної культури, цілей, цінностей, властивих підприємству. Підприємство в ній розглядається гуманістичним центром; людина розглядається не ресурсом, а особистістю. Саме в таких умовах розвитку особистості, її інтелекту, таланту, здібностей персонал стає креативним. Його творчі здібності проявляються в умінні перенести ідею, яка себе виправдала, або метод з однієї сфери діяльності в іншу, запозичувати цікаві ідеї та рішення з навколишнього світу і використовувати їх в управлінні, генерувати оригінальні ідеї, що у результаті стає високоприбутковим капіталом [7].

Крім цього, ми спробували узагальнити відомості поетапного становлення креативності та успішного бізнесу з позицій К. Нордстрема (періодизація етапів розвитку організації) і Ф. Котлера (концепції маркетингу):

1) XX століття – початок становлення бізнесу і менеджменту – орієнтація на технології (К. Нордстрем). Г.Форд перетворив промислові технології

в конкурентну перевагу, вважаючи умовою успіху не менеджмент, а випуск дешевої продукції [7]. Перші кадрові служби, що з'явилися в цей період, представляють інтереси підприємства в суді, наймають робочу силу, до якої застосовують жорсткий технократичний підхід, виплачують заробітну плату, дотримуються трудових норм.

2) 50-ті рр. XX століття – орієнтація на стандарти менеджменту (К.Нордстрем). Т. Пітерса і Р. Уотерман пропонують концепцію семи S (seven S framework) [8], що містить стиль управління персоналом, стратегію, склад персоналу, структуру підприємства, систему навичок і умінь, систему організації внутрішніх процесів у підприємстві, спільні цінності.

Потреба в розвитку моделей ефективного менеджменту зростала, зразком для наслідування стає Японія – флагман світової економіки. Бізнес-лідер Японії XX ст. – Коносуке Мацусіта – запропонував концепцію «колективної мудрості» – колективні інтелектуальні (і креативні) можливості команди управлінців. «Управлінський бум», який переживали тоді компанії, супроводжувався зростанням ролі персоналу в організації.

Так, у США з'являються закони, які корегують практику управління персоналом на підприємствах: установлюється мінімальна оплата праці, тривалість робочого дня, техніка безпеки на деяких видах робіт, соціальне страхування та ін. Так виникає переоцінка вартості робочої сили залежно від укладених у неї інвестицій та одержуваного прибутку.

У відділах управління людськими ресурсами починається нетипова для того часу діяльність: планується і розвивається кар'єра персоналу, залучаються робочі сили до участі в управлінні підприємством.

3) кінець XX – початок XXI ст. – орієнтація на нові ідеї та креативний персонал (К. Нордстрем). Індустріальна економіка перестає бути такою і перетворюється в економіку знань. В епоху «-ції» (глобалізації, інтелектуалізації, інформатизації тощо) від 70% до 80% усіх вироблених людьми товарів і послуг робляться за допомогою інтелекту [8].

Натепер творчий складник персоналу компанії розглядають розпізнавальною конкурентною перевагою. Тому робота кадровиків (трудомістка робота, пов'язана з безперервним розвитком персоналу, мотивацією та стимулюванням) стає самодостатнім бізнесом. Боротьба сучасних підприємств за талановитих співробітників породила новий напрям у бізнесі й менеджменті – талант-менеджмент, заснований на принципах:

- пріоритету і єдиноначальності керівника в залученні талановитих фахівців;
- привабливості й перспективності винагороди для обдарованих фахівців;
- стратегії залучення талантів;

– безперервності у роботі з розвитку персоналу;

– оцінки й диференціації в роботі з талановитими співробітниками;

– орієнтованості корпоративної культури на таланти;

– брендингу компанії-роботодавця (інформованість ринку праці про наймання талантів).

Виходячи з гуманістичної концепції управління персоналом, у якій головним об'єктом інтересу управління є творча людина, вважаємо, що необхідно реалізовувати на практиці соціальну стратегію, яка передбачає розроблення й обґрунтування програм заходів для забезпечення нормального перебігу процесу відтворення робочої сили на підприємстві, збереження сприятливого клімату в колективі, залучення і збереження талановитих співробітників. Основними компонентами соціальної стратегії організації нами визначено базову соціальну стратегію, яка розглядає комплексний розвиток соціальної сфери і стратегію розвитку кадрового потенціалу (планування кадрових потреб, формування і розвиток персоналу, використання і збереження персоналу). Ця стратегія дозволить змінити систему поглядів на працівника, що забезпечить творчий саморозвиток підприємства, а отже, його конкурентоспроможність.

Стратегія залучення й утримання талантів містить низку тактичних питань:

1) керівні посади середнього та вищого рівнів повинні займати талановиті люди серед власних співробітників;

2) інвестувати кошти в програми навчання і підвищення кваліфікації, які в перспективі стануть інструментом утримання працівників і підвищення лояльності до компанії;

3) цікава робота найкраще може розкрити талант працівника. Розумним і талановитим співробітникам подобається вирішувати надзавдання, бо, як кажуть креативні люди, «подолання труднощів і є справжнім життям»;

4) формувати загально організаційний «банк талантів», залучаючи всіх суб'єктів кадрового менеджменту.

Сьогодні в школах бізнесу поступово вивчають наукові теорії, які описують процеси творчості з позиції діяльності обох півкуль головного мозку, тобто нейрології. Це пов'язане з тим, що керівник у роботі з творчими співробітниками відчуває труднощі в спірних ситуаціях і, не маючи уявлення про можливі способи впливу на такого працівника, проявляє до нього авторитарний стиль керівництва. Керівник, який розвиває свої творчі здібності, може швидше дійти згоди з креативним співробітником, оскільки бачить більше можливостей для виконання службових обов'язків [4].

Розвитку творчого початку (і це не секрет) перешкоджає відсутність надання співробітникам ініці-

ативи на межі ризику, хоча керівники підрозділів часто говорять про те, що чекають інноваційних ідей від своїх підлеглих. Насправді, це профанація, адже вони заохочують до малоризикових пропозицій.

Креативні співробітники ламають стереотипи в діяльності підприємства, часто демонструючи, якщо не епатажну, то ексцентричну поведінку, часовий режим роботи не регламентується, а тому не вписується в загальний часовий порядок; їм потрібна незалежність, відчуття свободи, відсутність бюрократичних проявів, розуміння сенсу контролю за діяльністю. Це і багато іншого може бути приводом для заздрості з боку інших співробітників і, як наслідок, соціальних конфліктів.

Фахівці вважають, що таким співробітникам необхідно ставити цілі в довгостроковій перспективі, тактичні ж дії з її досягнення залишати на розсуд працівника. Внутрішня мотивація креативного співробітника прирівнюється до задоволеності роботою. У такому разі задоволеність роботою сприяє кращому процесу генерації ідей. Щоб уникнути вищезгаданих причин соціальних конфліктів, фірми практикують відділення талановитих працівників, які працюють над перспективними і теоретичними проблемами, від фахівців-виробничників.

На жаль, не тільки внутрішні чинники небезпечні для внутрішнього клімату, а й високий рівень конкуренції між талановитими працівниками робить негативний вплив на розвиток інноваційних процесів підприємства. Виняток змагального ефекту між ними (крім тих випадків, коли необхідно в дуже стислі терміни виконати конкретне замовлення) – запорука того, що співробітник буде відчувати почуття гордості за те, що саме він робить усе можливе, щоб краще виконати замовлення свого клієнта.

Підкреслюємо, що Україна – джерело талановитих і допитливих людей, тому тут існує своя специфіка роботи з талановитими співробітниками. У кінці ХХ століття в Україні в управлінні персоналом за інерцією застосовувався технократичний підхід. Проте відділи кадрів зосередили свій вплив лише на виконанні обліково-реєстраційних функцій і дотриманні Трудового кодексу України. Але все ж укажемо на деяку різноманітність підходів до управління персоналом. Сьогодні більшість великих бізнес-компаній відчуває дефіцит кадрів, пов'язаний із появою нових напрямів у бізнесі, що вимагають унікальних диверсифікованих фахівців з урахуванням морального зносу «старих».

В Україні сьогодні впроваджується й адаптується досвід іноземних підрозділів транснаціональних корпорацій. Вивчаються підходи до створення системи креативного менеджменту організації, до управління творчістю персоналу в українських реаліях, у яких можна сформувати ринкові активи підприємств. Якщо бути об'єктивним, то можемо

з упевненістю стверджувати, що в українських підприємствах немає повноцінного соціального партнерства, бажання створювати загальноорганізаційний банк талантів. Звідси виникло негативне ставлення до дійсно талановитих співробітників, до тієї меншості, еліти, яка змогла прорвати завісу бюрократичних перепон і відвоювати своє право вважатися унікальними, особливими, непідконтрольними. У багатьох українських компаніях декларується гасло «капіталізації компанії за рахунок талановитих співробітників», інвестиції в кадри вважаються додатковими фінансовими витратами, які ведуть до подорожчання собівартості продукції / послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Згідно з підходом К. Нордстрема українські підприємства переживають болісне усвідомлення того, що необхідно перестати бути «сировинним придатком» і перейти від виробничих технологій до креативної економіки. Щоб утриматися на підприємстві, таланти повинні відчувати абсолютне взаєморозуміння з колективом підприємства, з керівним складом, але, як показує практика, взаєморозуміння немає: топ-менеджери компаній міркують категоріями постіндустріалізму; middle-менеджери працюють в умовах індустріалізму, а low-менеджери функціонують за радянськими традиціями. Практично всі ідеї із залученням талановитих співробітників і створенням їм особливого морального мікроклімату сприймаються агресивно всім підприємством в цілому. На жаль, підприємства та менеджери ментально не готові до створення конкурентних переваг через нарощування «талановитого капіталу».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тодорова І., Бульченко Д. Розвиток креативно-інноваційного потенціалу майбутніх менеджерів. Психологія і особистість. 2017. № 1(11). С. 258–267.
2. Кліпкова О. Креативність та інноваційність як основні складники нового вектора в управлінні підприємством. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. Вип. 2(4). С. 76–80.
3. Яцунь О. Креатив «людського капіталу» в просторі суспільства знань: економічний аспект. Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18 «Економіка і право». 2015. № 15. С. 34–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2015_27_7.

4. Ястремська О., Бардадим О. Мотивація креативності новаторів: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2013. 212 с.

5. Вартанова О., Шестер І. Креативний менеджмент як підґрунтя розвитку креативних працівників підприємства. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2013. № 2. С. 30–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2013_2_6.

6. Продіус О. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2012. № 2(3). С. 67–72. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>.

7. Турчинов А. Управление персоналом: Учебник. Москва: Изд-во РАГС, 2002. 488 с.

8. Риддерстрале Й., Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: Капитализм в удовольствие. Пер. с англ. Стокгольмская школа экономики. Москва. Изд-во Манн, Иванов и Фербер. 2008. 328 с.

REFERENCES:

1. Todorova I.S. and Bulchenko D.V. (2017) Development of creative and innovative potential of future managers. *Psychologiya i osobystist*, vol. 1(11), pp. 258-267.
2. Klipkova O.I. (2015) Creativity and innovation as the main components of a new vector in enterprise management, vol. 2(4), pp. 76-80.
3. Yacun O.M. (2015) Creativity of «human capital» in the space of knowledge society: the economic aspect [Electronic resource]. *Naukovii chasopys NPU imeni M.P. Dragomanova. Seriya 18: Ekonomika i pravo*, vol. 15, pp. 34-41. – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2015_27_7.
4. Yastremska O.M. and Bardadym O.I. (2013) *Motivaciya kreatyvnosti novatoriv: monografiya* (Motivation of creativity of innovators: a monograph), KhNEU, 212 p.
5. Vartanova I.V. and Shester I.V. (2013) Creative management as the basis for the development of creative employees of the enterprise [Electronic resource]. *Socialno-trudovi vidnosyny: teoriya i praktyka*, vol. 2, pp. 30-34. – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2013_2_6.
6. Prodius O.I. (2012) Creative management as a pledge of modern, effective management [Electronic resource]. *Ekonomika: realii chasy*, vol. 2(3), pp. 67-72. – Mode of access: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>.
7. Turchinov O.I. (2002) *Upravlenie personalom: uchebnyk* (Human Resources: A Textbook), RAGS, 488 p.
8. Ridderstrale Y. and Nordstrem K. (2008) *Biznes v stile fank navsegda: kapitalizm v udovolstvie* (Business in the style of funk forever: Capitalism is a pleasure), Mann, Ivanov and Ferber, 328 p.

Bogoyavlensky O.V.

PhD of Economics, Associate Professor
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Bezugla M.V.

Graduate Student,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

THE AREAS OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF CREATIVITY OF PERSONNEL

The modern economy dictates organizations to respond quickly to changes in the environment. Many businesses have creative staff in their arsenal but can not manage them. The process of managing creative personalities within the enterprise is a new controversial direction in personnel management.

In this paper we consider a systematic approach in the field of humanistic ideas in the management of personnel, which allows you to better understand the events of the past and to design the events of the future.

The humanistic concept is based on modern concepts of organizational culture, goals, values inherent in the organization. The organization is considered as a humanistic center in it; man is viewed not as a resource, but as a person. It is in such conditions that the personality development, her intelligence, talent, abilities, and staff becomes creative. His creative abilities are manifested in the ability to postpone an idea that justifies itself or a method from one sphere to another, borrowing interesting ideas and decisions from the outside world and using them in the management, generate original ideas that ultimately becomes a high-yielding capital.

Based on the humanistic concept of personnel management, in which the main object of management interest is a creative person, we believe that it is necessary to implement in practice a social strategy that involves the development and justification of program activities to ensure the normal course of the process of reproduction of the workforce in the enterprise, the preservation of a favorable climate in the team, attracting and retaining talented employees. As the main components of the social strategy of organizations, we have investigated a basic social strategy that addresses the complex development of the social sphere and the strategy for the development of human resources (staffing planning, staff formation and development, staff utilization and retention). This strategy will change the system of views on the employee, which will ensure the creative self-development of the enterprise, and hence its competitiveness.

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ – ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ADAPTIVE ENTERTAINMENT MANAGEMENT – SUCCESSFUL OF DEVELOPMENT

УДК 330.34

Богоявленський О.В.

к.е.н, доцент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Местоян А.Н.

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто сутність адаптивного управління підприємством під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Виділено основні етапи та напрями адаптації підприємства в умовах змін. Описано економічну сутність адаптації, що представлена комплексом структурованих управлінських рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку підприємства.

Ключові слова: адаптивне управління, підприємство, сталий розвиток, зміни, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище.

В статье рассмотрена сущность адаптивного управления предприятием под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Выделены основные этапы и направления адаптации предприятий в условиях изменений. Описана экономическая сущ-

ность адаптации, которая представлена комплексом структурированных управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: адаптивное управление, предприятие, устойчивое развитие, изменения, внешняя среда, внутренняя среда.

The essence of adaptive enterprise management under the influence of factors of internal and external environment is considered in the article. The main stages and directions of adaptation of the enterprise in the conditions of changes are highlighted. The economic essence of adaptation presented by a complex of structured management decisions aimed at ensuring sustainable development of the enterprise is described.

Key words: adaptive management, enterprise, sustainable development, change, environment, internal environment.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин за умови зміни факторів зовнішнього оточення об'єкт господарської діяльності повинен не тільки ефективно функціонувати в різних ситуаціях, але й мати можливості й потенціал для планування своїх дій і тенденцій розвитку ситуації. Підприємство має прогнозувати зміни, своєчасно реагувати на вподобання клієнтів і перебудовуватися під них, тобто «адаптуватися» за допомогою застосування методів, прийомів і принципів управлінської діяльності, пов'язаної з постійним моніторингом змін навколо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом багато вчених у своїх працях висвітлюють різні підходи до розуміння сутності адаптивного управління та необхідності розроблення і впровадження стратегії сталого розвитку. Зокрема Н. Кулик, Т. Соколенко [1] під сутністю адаптивного управління розуміють управління в системі з неповною апріорною інформацією в керованому процесі, який змінюється залежно від накопичення інформації і приймається з метою покращення функціонування підприємств. І. Стец [2] у своїх дослідженнях звертає увагу на основні класифікаційні ознаки управлінських рішень, а також принципи формування адаптивної системи, види заходів та напрями вдосконалення адаптивного управління з урахуванням життєвого циклу підприємства. І. Банєва [3] підкреслює теоретико-методологічні засади формування адаптивного управління в сучасних умовах. Сталому розвитку підприємств за умови впровадження антикризового управління присвячено дослідження О. Маслак, Я. Яковенко та П. Сокурєнко [4]. М. Вівденко запропонував концепції для більш успішного

переходу від адаптивного управління як ідеї до адаптивного управління як процесу [5].

Постановка завдання. Мета дослідження – узагальнити сутність та умови адаптивного управління на підприємстві; виділити основні етапи та напрями адаптації підприємств в умовах змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Адаптація передбачає таку зміну факторів внутрішнього середовища підприємства, за якої відбувається не тільки кількісна, але і якісна зміна його виробничої та організаційної структури з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах зміни факторів зовнішнього середовища.

Ситуаційне управління дозволяє швидко реагувати на зміну середовища шляхом ухвалення управлінських рішень. Адаптивність безпосередньо впливає на конкурентоспроможність продукції й ефективність роботи підприємства в цілому.

При цьому кожне підприємство повинно розглядатися деякою частиною «цілого» (галузі, суспільства, простору), у якій реалізуються процеси існування, що веде до постійного моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства і, як результат, удосконалення діяльності. Тим самим адаптація має постійний еволюційний вплив на підприємство, суспільство і простір навколо них [3].

Таким чином, адаптація – це процес зміни факторів внутрішнього середовища підприємства з метою реалізації стратегії розвитку і підвищення ефективності роботи в умовах кількісної і якісної зміни факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Адаптивність діяльності підприємств визначається можливістю підтримки в динаміці відповідності між внутрішнім потенціалом і зовнішнім середовищем, яка досягається шляхом відповідності мобільності підприємства, швидкості реагування на зміни господарської ситуації [2].

У сучасних умовах поведінка підприємства в процесі адаптації діяльності залежить від низки чинників, а саме: попереднього розвитку, асиметрії інформації, масштабу змін та ін. Підприємство, що адаптується, володіє різними здібностями, можливостями та рівнем розвитку.

Процес удосконалення діяльності сучасних українських підприємств зорієнтований на підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробничої діяльності за допомогою модернізації технологічних процесів, але стримуючим фактором є недостатня якість інфраструктури, нестабільність економічних показників.

Деякі негативні явища, з якими стикаються українські підприємства в сучасних умовах, пов'язані зі зміною факторів зовнішнього середовища, але зустрічаються ситуації, коли всі проблеми ховаються на самому підприємстві.

Говорячи про адаптацію, слід зазначити, що немає єдиного механізму здійснення цього процесу. Будь-яке підприємство, ухвалюючи рішення про те, які зміни необхідні і який напрям вибрати, на першому етапі має зробити оцінку наявного потенціалу, проаналізувати не тільки фінансові показники діяльності, але і свій виробничий, кадровий, технічний, організаційний потенціал. Такий потенціал стосовно конкретного підприємства характеризує як виробничі можливості, так і можливості досліджуваного підприємства підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності шляхом оптимального використання ресурсів, інновацій, а також, що головне, адекватної та своєчасної реакції на фактори зовнішнього середовища. Важливим кроком є аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Наступним етапом процедури адаптації є формування цілей адаптації: фіксування поточного становища або вдосконалення діяльності підприємства.

Залежно від обраної мети процедури адаптації визначається тип адаптації, потім визначаються інструменти (зміна структури, стратегії, продукції, технології та ін.) і методи (правові, організаційні, інформаційні, фінансові та ін.) адаптації діяльності підприємства.

Заключним етапом адаптації є безпосереднє здійснення дій.

Розвиток ринкових відносин і постійна зміна умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств висуває проблему їх адаптації до першочергових. Процес адаптації проходить як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузі.

Сучасний стан економіки України вимагає від керівників вищої та середньої ланки управління застосування саме адаптивної поведінки, тобто поведінки, заснованої на своєчасній реакції на несподівані зміни кон'юнктури ринку.

Адаптивне управління – це процес зміни об'єкта управління і (або) його діяльності, що забезпечує ефективне функціонування та сприяє адекватній та своєчасній реакції на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі й ставить собі за мету злагоду взаємодію.

Адаптивне управління засноване на постійному моніторингу середовища функціонування об'єкта дослідження.

Адаптація підприємств і підвищення ефективності виробництва багато в чому залежать від здатності визначати першочергові проблеми й успішно їх вирішувати.

Нині відомо багато напрямів адаптації підприємств до умов, що склалися:

- реорганізація підприємств, яка може проходити у вигляді злиття і поглинань, організації спільних підприємств та ін.;
- зміна системи управління підприємством;
- удосконалення управлінських технологій, зокрема таких, як запровадження бюджетного управління, стратегічне управління на основі системи збалансованих показників, процесно-орієнтоване управління та ін.;
- запровадження технологічних інновацій, спрямованих на ресурсозбереження та підвищення енергоефективності роботи підприємства;
- удосконалення маркетингової і збутової політики підприємства;
- формування стійкої сировинної бази;
- технічне переоснащення підприємства;
- розроблення нових технологій використання традиційних і нових видів сировини;
- розроблення форм взаємодії підприємства з контактними аудиторіями;
- стабілізація фінансового стану підприємства за рахунок залучення інвесторів й інші способи.

Процедура зміни управлінської системи належить до найважливіших, оскільки пов'язана з пристосуванням підприємств до сучасних умов ринку. У разі її відсутності жодна сфера діяльності підприємства (ні фінансова, ні маркетингова, ні виробнича) не можуть бути високорезультативними. Важливість здійснення перетворень системи управління заснована на таких факторах, як жорстка централізація влади; недолік підрозділів підприємств, що відповідає за формування стратегії розвитку або вдосконалення діяльності; відсутність підрозділів з управління ризиками, з якими може у своїй діяльності зіткнутися підприємство; не реалізується постійний моніторинг діяльності підприємства.

Перетворення в управлінській системі здійснюються за двома важливими напрямками:

– удосконалення завдань управління, найважливішим із яких є досягнення високої стабільності діяльності та підвищення конкурентоспроможності на ринку або розроблення і реалізація стратегії розвитку підприємства;

– удосконалення структури управління підприємством.

Економічна сутність адаптації діяльності підприємства характеризується комплексом структурованих управлінських рішень, спрямованих на збереження або розвиток наявного потенціалу підприємства в умовах зміни зовнішнього оточення шляхом застосування сучасних механізмів і алгоритмів роботи.

Адаптація підприємства передбачає трансформацію його діяльності, підвищення гнучкості й пристосованості.

Ефективна управлінська діяльність підприємств значною мірою залежить від усвідомлення проблеми адаптації – основної функції управління в сучасних мінливих умовах із метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Чим нижча адаптивність підприємства, тим більша можливість опинитися під впливом негативних факторів зовнішнього середовища.

Головне завдання підприємства як управлінської системи полягає в досягненні сталого розвитку (дотримання певного балансу в діяльності при постійних змінах зовнішніх факторів) та фінансової ефективності діяльності.

Економічні зміни передбачають проходження кількох стадій. Чим раніше підприємство зможе виявити негативні тенденції і перебудувати свою діяльність, тим ефективнішою буде його робота. Систему можна назвати адаптованою, якщо вона в змозі виявляти і визначати зміни на ранніх стадіях. Отже, чим вищий рівень адаптивності, тим ефективнішим буде підприємство і тим більше у нього можливостей для реалізації наявного потенціалу.

Важливим фактором є сам процес виявлення негативних тенденцій та визначення способів їх усунення або скорочення впливу на діяльність підприємства.

Здатність до адаптації ґрунтується на рівні точності визначення негативних тенденцій та ефективності ухвалених управлінських рішень для усунення цих явищ. Ці характеристики підприємства ґрунтуються на здібностях і рівні кваліфікації менеджерів і співробітників підприємства.

Іншим поняттям, пов'язаним з адаптивністю діяльності підприємства, є «керованість», яка передбачає наявність на підприємстві системи своєчасного інформування співробітників щодо змін, які відбуваються в діяльності, таким чином, може бути досягнута злагоджена робота менеджерів і всіх рівнів співробітників підприємства. Робота буде ефективною тільки тоді, коли вона буде узгодженою і злагодженою. Ця властивість

дозволяє забезпечити цілісність системи управління підприємством.

Досягнення властивості адаптованості системи управління підкріплене реалізацією всієї взаємопов'язаної системи стратегій підприємства: маркетингової, фінансової, технологічної, інноваційної та ін. Цей комплекс стратегій дозволяє швидко адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Стратегічне управління з'явилося в результаті еволюції теоретичної думки в послідовній зміні систем управління і відповідно до практичних запитів підприємств. Зміни в умовах ведення бізнесу, викликані зростаючою нестабільністю, непередбачуваністю і динамізмом ділового середовища, посиленням конкуренції, поставили підприємства перед необхідністю передбачення можливих ситуацій, швидкого реагування й адаптації до змін в оточенні. Під впливом двох головних сил (конкуренції та нестійкості), які формують сьогоднішнє середовище, пошуки джерел і механізмів створення конкурентних переваг стають винятково важливими для підприємства.

Однак застосування механізмів стратегічного управління в практичній діяльності нашою є на труднощі, викликані не тільки різноманітністю використовуваних принципів, підходів і методів у цій галузі управління, а й безліччю різних теоретичних концепцій. Складність полягає в тому, що класичні вихідні концепції стратегічного керування не змінюються, а доповнюються новими, сучасними концепціями, основними практичними передумовами, поява яких є зміною факторів, умов і меж конкуренції.

Стратегічне управління охоплює різні наукові підходи для вирішення проблеми пошуку джерел і механізмів конкурентних переваг у нестійкому зовнішньому середовищі, які забезпечують підприємству економічне зростання. Для розуміння рушійних сил економічного зростання в тих чи інших умовах конкуренції підприємствам слід мати уявлення про розвиток і накопичення відповідних теоретичних концепцій стратегічного управління.

Для оволодіння передовими механізмами підвищення конкурентоспроможності в сучасній економіці необхідно знати про сучасні тенденції в розвитку стратегічного управління.

Основними об'єктами стратегічного аналізу навколишнього середовища є вироблені товари і ринки збуту продукції. На основі такого аналізу ухвалюються рішення щодо діяльності підприємства в конкурентній боротьбі за ринки збуту своєї продукції, результатом яких є перехід до комбінації нових продуктів, ринків і технологій виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, забезпечується відповідність стратегії підприємства зовнішньому конкурентному

середовищу, здійснюється адаптація діяльності підприємства до мінливих умов. Замість логіки довгострокового планування (оцінка з минулого на майбутнє) здійснюється логіка (від аналізу майбутнього до теперішнього). У результаті впровадження адаптаційних механізмів спостерігається вдосконалення діяльності конкретних підприємств у напрямі сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулик Н., Соколенко Т. Технологія адаптації у системі управління підприємством. Економічний аналіз. 2013. Т. 14, № 3. С. 96–100.
2. Стец І. Адаптивне управління підприємством. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 18. С. 300–305.
3. Стан та проблеми розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ / за ред. д.е.н., професора О. Непочатенко. Умань: Видавець «Сочінський», 2015. 236 с.
4. Маслак О., Яковенко Я., Сокурєнко П. Теоретичні і практичні аспекти стійкого розвитку підприємств в умовах невизначеності економічного середовища. Молодий вчений. 2017. № 4 (44). С. 710–715.

5. Вівденко М. Ключі до успішного адаптивного управління підприємством. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Випуск 17, Ч. 1. С. 54–57.

REFERENCES:

1. Kulyk N.M. and Sokolenko T.M. (2013) Technology of adaptation in enterprise management system. *Economichnyi analiz*, T.4, vol.3, pp.96-100.
2. Stec I.I. (2017) Adaptive enterprise management. *Globalni ta nacionalni problemy ekonomiky*, vol. 18, pp. 300-305.
3. Nepochatenko O.O. (2015) Stan ta problemy rozvytku nacionalnoi ekonomiky v umovah permanentnykh kryzovykh yavlysh (Status and problems of development of national economy in the conditions of permanent crisis phenomena: monograph), "Sochynski", 236 p.
4. Maslak O.I., aslak O.I., akovenko Y.U. and Sokurenko P.I. (2017) Theoretical and practical aspects of sustainable development of enterprises in conditions of uncertainty of the economic environment. *Molodyi vchenyi*, vol. 4(44), pp. 710-715.
5. Vivdenko M.A. Keys to successful adaptive business management. *Naukovyi visnyk Khersonskogo derzhavnogo universytetu*, vol. 17, pp. 54-57.

Bogoyavlensky O.V.

PhD of Economics, Associate Professor
Associate Professor of Management Department,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Mestoyan A.N.

Student
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

ADAPTIVE ENTERTAINMENT MANAGEMENT – SUCCESSFUL DEVELOPMENT

In modern conditions, the behavior of enterprises in the process of adaptation of activities depends on a number of factors: preliminary development, asymmetry of information, the scale of change, etc. The enterprise that adapts knowingly possesses various abilities, capabilities and level of development.

The process of improving the activities of modern Ukrainian enterprises is aimed at increasing the competitiveness and efficiency of production activities through modernization of technological processes, but the deterrent factor is the lack of quality of infrastructure, instability of economic indicators.

Some of the negative phenomena faced by Ukrainian enterprises in modern conditions are related to changes in environmental factors, but there are situations where all problems are hidden in the enterprise itself.

The procedure for changing the management system is the most important because it involves adapting the enterprises to the current market conditions. In case of its absence, no sphere of activity of the enterprise, financial, marketing, or even more productive can not be highly productive. The importance of implementing management system transformations is based on the following factors: rigid centralization of power; lack of divisions of enterprises responsible for developing a strategy for development or improvement of activities; lack of risk management units, which can be encountered by the company in its activities; constant monitoring of the activity of the enterprise is not realized.

Effective management activities of enterprises to a large extent depends on awareness of the problem of adaptation, as the main function of management in today's changing conditions, in order to increase the competitiveness of the enterprise. The lower the adaptability of the enterprise, the greater the ability to be exposed to negative environmental factors.

The main task of the enterprise as a management system is to achieve sustainable development (compliance with a certain balance in activities with constant changes in external factors) and financial performance of the activity.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ

TERMS OF FORMATION OF SYSTEM OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES

УДК 005.73:658 (477)

Богоявленський О.В.

к.е.н, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Оксененко С.П.

к.е.н, доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Галяпа А.О.

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто особливості формування організаційної культури підприємств. Визначено важливість вибору напряму розвитку організаційної культури, що є складником інноваційного потенціалу для досягнення максимальної соціальної та економічної ефективності підприємства. Сформовано систему управління організаційною культурою підприємства.

Ключові слова: організаційна культура, підприємство, потенціал, управління, система управління організаційною культурою.

В статье рассмотрены особенности формирования организационной культуры предприятия. Определена важность выбора направления развития организационной культуры, что является составляющей инновационного потенциала для достижения максимальной социальной и эконо-

мической эффективности предприятия. Сформирована система управления организационной культурой предприятия.

Ключевые слова: организационная культура, предприятие, потенциал, управление, система управления организационной культурой.

In the article the peculiarities of formation of organizational culture of enterprises are considered. The importance of choosing the direction of development of organizational culture, which is an integral part of the innovative potential for achievement of maximum social and economic efficiency of the enterprise, is determined. The system of management of organizational culture of the enterprise is formed.

Key words: organizational culture, enterprise, potential, management, organizational culture management system.

Постановка проблеми. У сучасних соціально-економічних умовах розвиток підприємств усе більше пов'язується не тільки з нововведеннями, а й з ефективністю управління організаційною культурою, яка зумовлює його конкурентоспроможність, стаючи одним із провідних засобів його розвитку. Водночас орієнтація вітчизняного бізнесу на «інноваційність» свого функціонування диктує необхідність перегляду сформованих методів управління організаційною культурою і пошуку нових методів управлінського впливу на свідомість і поведінку працівників.

Звернемо увагу на те, що системи управління організаційною культурою, які відповідають сучасній парадигмі соціально-економічного розвитку вітчизняного бізнесу, спрямовані на формування системи умов прояву всього спектра інноваційного потенціалу підприємства за допомогою становлення у його співробітників необхідної мотивації до творчої діяльності та позитивного ставлення до впроваджуваних інновацій [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Розвиток наукових підходів щодо дослідження ролі організаційної культури в процесі розвитку персоналу представлено в працях О. Білецької, Н. Буняк, С. Поторочин, О. Грібахо [1; 2; 3; 4] та ін. Дослідженню окремих аспектів взаємозв'язку організаційної культури та управління персоналом присвячені праці вітчизняних учених М. Семикіної, В. Кравченко, В. Никофорова [5; 6] та ін. Незважаючи на значні надбання у сфері нових підходів до розвитку персоналу, питання пошуку і використання інноваційного потенціалу через підвищення рівня організаційної культури належить до найменш систематизованих.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні використання переваг організаційної культури для підвищення соціальної та економічної ефективності підприємств і розробленні системи організаційної культури підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових і практичних досліджень із заявленої проблеми інтегрує все різноманіття складників управління організаційною культурою підприємств у три базові блоки:

- структурні;
- описові;
- технологічні.

Незважаючи на відмінності в сучасних підходах до управління культурою підприємств, у всіх варіантах можна виділити складники, які несуть єдине функціональне навантаження для всієї сукупності елементів підприємства. Їх аналіз дозволив сформувати систему управління організаційною культурою підприємства (рис. 1).

Слід зазначити, що для цієї системи управління організаційною культурою характерним є виділення й актуалізація творчого складника інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства як ключового джерела його безперервного розвитку. При цьому ми схильні вважати, що специфіка сучасних систем управління організаційною культурою повинна відрізнятися від концептуальних основ, характерних для реінжинірингу, загальної якості, безперервних змін тощо.

Іншими відмінними рисами цієї системи управління організаційною культурою підприємства є розроблення ефективної інноваційної стратегії розвитку у фокусі мережевих організаційних структур. На відміну від традиційних підходів до управ-

ління організаційною культурою, ця система ґрунтується на таких двох базових принципах:

– керівництво для вдосконалення організаційної культури має управляти процесами її формування і розвитку в масштабах розширеної організації, створюючи в підприємстві мережеві структури, що дозволяють розвивати необхідні знання, компетенції, підтримуючи безперервний процес навчання співробітників у підприємстві;

– сучасні соціально-економічні умови, в яких відбувається вдосконалення організаційної культури, це робить можливим створення платформи інноваційного розвитку підприємства на базі інтеграції технологій і компетенцій співробітників із метою розвитку певного портфеля інновацій і, як наслідок, стимулювання інноваційної діяльності співробітників підприємства.

Можна стверджувати, що сукупне уявлення заявлених принципів в управлінні організаційною культурою є ключовим фактором у розвитку будь-якого підприємства в цілому. Звернемо увагу на те, що управління культурою організації передбачає системний підхід до розроблення інноваційної стратегії з метою вдосконалення її подання на базі активізації творчої, інтелектуальної діяльності співробітників підприємства під час створення та реалізації нововведень.

Ми погоджуємося з тим, що для вдосконалення організаційної культури підприємства необхідно (відповідно до обраної системи управління) висувати на перший план інновації – основне джерело розвитку підприємства [1; 2].

Безсумнівним є той факт, що за умови ефективної системи управління організаційною культурою дії керівництва спрямовані на забезпечення підтримки інновацій із боку культури підприємства [4].

Звернемо увагу на те, що в цій системі управління організаційною культурою підприємства особливий акцент зроблено на формуванні платформ її розвитку. Ми поширюємо поняття «платформа» на взаємопов'язане і взаємозумовлене багатоманіття ключових технологій і компетенцій співробітників організації, яке може бути використане основою для зростання інноваційного потенціалу підприємства.

Аналіз сучасної практики управління культурою організації дозволяє розбити всю сукупність уявлення платформ розвитку на чотири умовні рівні, кожен із яких має свої специфічні характеристики. Розглянемо їх більш детально.

Платформа розвитку першого рівня може бути визначена як розвідувальна платформа, яка акумулює знання і здійснює навчання у сфері, яка сьогодні ще не достатньо вивчена. Тому, з одного боку, недосліджена галузь або сфера діяльності бачиться дуже багатообіцяючою для інновацій, з іншого – зумовлює необхідність формування пізнавальної основи і навчання співробітників організації для здійснення будь-якої діяльності.

Платформа розвитку другого рівня може бути визначена платформою побудови лідерства та досягнення майстерності, тому що описує структури, які виникають у відповідь на певну тенденцію або зміну параметрів функціонування підприємства.

Платформа розвитку третього рівня включає весь алгоритм протікання інноваційного процесу, зокрема стимулювання інноваційної активності персоналу підприємства. При цьому організаційна культура націлена на «інноваційність» розвитку підприємства, керівництво активно управляє чітко вираженим інноваційним потенціалом, установ-



Рис. 1. Система управління організаційною культурою підприємства

лює певну систему цільових орієнтирів і відповідальності за результати.

Платформа розвитку четвертого рівня включає організаційну культуру, націлену на зростання бізнесу, де керівництво обирає стратегію, орієнтовану на захист своїх конкурентних позицій із випуску успішного продукту.

Значимість виділення платформ розвитку на чотири умовні рівні в сучасній практиці управління культурою організації визначена роллю у виборі стратегії розвитку підприємства.

Ця система управління організаційною культурою підприємств спирається на розширене трактування ресурсів організації, які розглядаються не просто як витрати або потужності, але і як працівники підприємства, що володіють знаннями, компетенціями та досвідом професійної діяльності, які використовуються підприємством. Вивчення практичного досвіду здійснення управління культурою організації дозволяє констатувати той факт, що найчастіше керівництва підприємств знаходяться у полоні традиційного бачення базових ролей, які грають їхні співробітники, роблячи свій внесок у запропоновані їм сфери. Однак існує інший вид вкладів, що реалізується шляхом участі працівників у командах (або, як їх ще називають, мережах).

Мережева організація роботи персоналу під час здійснення інноваційної діяльності займає в нашій системі управління культурою організації одну з ключових ролей, оскільки передбачає включення співробітників до участі в спеціальних інноваційних проектах, що вимагають використання особливих навичок, умінь, знань і досвіду.

Саме тому система управління організаційною культурою під час розроблення структури підприємства виходить із таких основних положень:

1) структура підприємств повинна бути «рухомою», де інноваційні ідеї, знання або інформація могли б передаватися безперешкодно від кожного члена колективу як по горизонталі, так і в процесі здійснення передання повідомлень каналами вертикальних комунікацій;

2) для структури підприємства і власне організаційної культури в цілому характерним є здійснення керівництва інноваційними процесами та інноваційними проектами зверху вниз і знизу вгору, де роль керівників у системі управління є ключовою для всієї організації, виходячи далеко за межі централізації чи децентралізації в управлінні науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами;

3) структура підприємств є мережевою, яка все-таки не заміщує існуючу організаційну структуру, а передбачає розширення неформальної комунікації. За своєю суттю мережеві структури об'єднують працівників різних ієрархічних рівнів у чітко керовані комунікаційні системи, де керів-

ники цих мереж (лідери), відіграють провідну роль у розвитку всього підприємства, орієнтуючи інших на досягнення інноваційних цілей.

Під час обговорення системи управління організаційною культурою підприємств підкреслюємо одну з її ключових рис або один зі складників, наприклад, актуалізацію розвитку культури безперервного навчання і змін. У будь-якій системі управління організаційною культурою навчання є тим базовим елементом, який інтегрує воєдино інноваційну стратегію розвитку підприємства, інноваційні процеси, ресурси й організаційну структуру, оскільки тільки навчальне середовище дозволяє підприємству безперервно отримувати ті переваги, які надає їй інноваційна діяльність. Безсумнівно, що така «безперервність» зумовлює вимоги постійного потоку нових ідей і ефективних шляхів їх комерціалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи вищевикладене, зазначимо ще раз, що нинішні умови і технології функціонування вітчизняного бізнесу досягли того рівня, коли керівництва підприємств поставлені перед рішенням складної проблеми, а саме: як розширити інноваційний потенціал розвитку, що буде ключовим інноваційним ресурсом, здатним не тільки збільшити ефективність діяльності, а й вплинути на споживчий вибір, підвищивши тим самим конкурентну здатність організації. На нашу думку, саме організаційна культура є резервним потенціалом розвитку будь-якого підприємства, використання якого дозволяє істотно підвищити економічну і соціальну ефективність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білецька О. Побудова структурно-логічної моделі підвищення рівня організаційної культури підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 4, Т. 2. С. 25–29.
2. Буняк Н. Інноваційна культура в системі менеджменту підприємства. Молодий вчений. 2016. № 9(36). С. 22–25.
3. Поторочин С. Управління організаційною культурою на промислових підприємствах. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2014. № 3(13). С. 57–63. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
4. Грібах О. Організаційна культура підприємства як чинник підвищення його конкурентоспроможності. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. № 1(14). С. 104–112.
5. Семикіна М. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу. Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. Донецьк: ІЕП НАНУ, 2013. С. 343–353.
6. Кравченко В., Никифорова В. Організаційна культура в системі управління персоналом. Вісник Східноукраїнського національного університету. 2013. Ч. 1, № 7(196). С. 152–155.

REFERENCES:

1. Bilecka O.O (2015) Construction of a structural and logical model for raising the level of organizational culture of the enterprise. *Visnyk Hmelnyckogo nacionalnogo universytetu*, vol. 4, pp. 25-29.
2. Bunyak N.M. (2016) Innovation culture in enterprise management system. *Molodiy vcheniy*, Vol. 9(36), pp. 22-25.
3. Potorochin S.O. (2014) Management of organizational culture at industrial enterprises [Electronic resource]. *Economika: realii chasu*, vol. 3(13), pp. 57-63. – Mode of access: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
4. Gribaho O.O. (2013) Organizational culture of the enterprise as a factor in increasing its competitiveness. *Visnyk Shidnoevropeyskogo universitetu*. Vol. 1(14). – Pp. 104-112.
5. Semykina M.V. (2013) The phenomenon of corporate culture in the system of social leverage qualitative development of labor potential. *Upravlinnya ekonomikou: teoriya i praktyka*, pp. 343-353.
6. Kravchenko V.O. and Nykyforenko V.G. (2013) Organizational culture in the personnel management system. *Visnyk Shidnoukrainskogo nacionalnogo universitetu*. Vol. 7(196). – Pp. 152-155.

Bogoyavlensky O.V.

PhD of Economics, Associate Professor
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Oksenenko S.P.

PhD of Economics, Associate Professor of Department,
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

Galyapa A.O.

Graduate Student,
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics

TERMS OF FORMATION OF SYSTEM OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES

Despite the differences in the modern system of management of the culture of enterprises, all approaches can identify components that carry the only functional load for the entire set of elements of the enterprises. Their analysis allowed to form a system of culture management of enterprises. First of all, it should be noted that for this system of management of organizational culture characterized by the selection and updating of the creative component of the innovative and intellectual potential of the company as a key source of its continuous innovation development. At the same time, we tend to believe that the specificity of modern system of cultural management should be different from the conceptual foundations that are characteristic of reengineering, general quality, continuous change, and the like. Other distinguishing features of this model of organizational culture of enterprises are the development of an effective innovation strategy in the focus of network organizational structures.

In this system, the management of the organizational culture of the enterprise focuses on the formation of platforms for its development. We extend the concept of “platform” to interconnected and interconnected set of key technologies and competencies of employees of the organization, which can be used as a basis for the growth of the innovative potential of the enterprises.

This system for managing the organizational culture of enterprises relies on an expanded interpretation of organizational resources that are considered not just as costs or capacity but primarily as employees of a enterprise with knowledge, competence and experience of professional activity used by an enterprise. The study of practical experience in the management of the culture of organization allows us to state the fact that most managers of enterprises are captured by the traditional vision of the basic roles played by their employees, contributing to the areas proposed by them. However, there is another type of deposit that is implemented through employee participation in teams or, as they are still called, networks.

РОЗРОБЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОПОЗИЦІЙ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ В ДОСЛІДНОМУ КХП СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

DEVELOPMENT OF LOGISTIC PROPOSALS FOR IMPROVEMENT OF PRODUCTION AND SUPPLY PRODUCTION IN A REAL ECONOMY IN SUMSKA REGION

У статті розглянуто розроблення логістичних пропозицій з удосконалення забезпечення виробництва і збуту продукції в дослідному КХП Сумської області. Вказано на управління складськими системами. Визначено раціональне виконання операцій із прийому, зберігання і відвантаження сировини та готової продукції. Розглянуто максимальну мінімізацію фінансових втрат та часу. Охарактеризовано адаптування виробництва до основних вимог та стандартів серії ІСО-9000. Визначено впровадження технологічного обладнання з очищення і сепарації зерна на агрегаті САД-150.
Ключові слова: логістика, сировина, виробництво, управління, продукція, складська система.

Рассмотрена максимальная минимизация финансовых затрат и времени. Охарактеризовано адаптирование производства к основным требованиям и стандартам серии ІСО-9000. Определено применение технологического оборудования по очистке и сепарации зерна на агрегате САД-150.

Ключевые слова: логистика, сырье, производство, управление, продукция, складская система.

The article deals with: development of logistic proposals for improving production and marketing supply in the research facility of the Sumy region. Management of warehouse systems. Rational execution of operations on reception, storage and shipment of raw materials and finished products. Maximum minimization of financial losses and time. Adapt production to the core requirements and standards of the ІСО-9000 series. Introduction of technological equipment for purification and separation of grain on the unit SAD-150.

Key words: logistics, raw materials, production, management, products, warehouse system.

УДК 658.7:65.012.34

Вавулін О.І.

к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту Сумський національний аграрний університет

В статье рассмотрена разработка логистических предложений по усовершенствованию обеспечения производства и сбыта продукции в исследуемом КХП Сумской области. Указано на управление складскими системами. Определено рациональное выполнение операций по приему, сохранению и отгрузке сырья и готовой продукции.

Постановка проблеми. Збільшення обсягів виробництва зернових культур в Україні є пріоритетним напрямом агропромислового комплексу. Уже сьогодні Україна перебуває в десятці світових лідерів із виробництва й експорту зерна й завоює репутацію серйозного гравця на світовому ринку. Але поточна інфраструктура логістичного ланцюга зернового виробництва й транспортна логістика не відповідають зростаючим потребам зернового ринку, зумовленим експортно-орієнтованою трансформацією його економічної моделі, тому логістику слід розглядати як науково-практичну концепцію управління процесами потоків матеріальних ресурсів та відповідної їм інформації від джерела їх виникнення до кінцевого споживання з оптимальним співвідношенням логістичних витрат та задоволення споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний базис науково-практичного розроблення проблемних аспектів сучасного розвитку логістики й обмінно-розподільного механізму товарного ринку представлений у працях таких зарубіжних та вітчизняних учених: В. Андрійчука, І. Афанасьєвої, Е. Баранової, А. Бутова, О. Маликова, А. Пилипенко, О. Часового та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення резервів та шляхів оптимізації логістичного забезпечення діяльності дослідного КХП

Сумської області, впровадження логістичних рішень та визначення економічної ефективності від запропонованих пропозицій за умови стабільних ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі своєї діяльності дослідний КХП Сумської області здійснює приймання зернових на зберігання, здійснює його доробку, тобто досушує та калібрує, робить інші виробничі операції, необхідні для виконання замовлення, та відправляє готову продукцію замовникам.

Основною вимогою до управління складними складськими системами є раціональне виконання операції з прийому, зберігання і відвантаження сировини та готової продукції, а також максимально можлива мінімізація втрат товарних, часу, матеріальних та фінансових під час виконання таких операцій. Головним завданням відділу логістики є розроблення та запровадження високоефективних логістичних рішень щодо ліквідації максимальної кількості зазначених втрат. Пропонуються для дослідного КХП логістичні рішення, які дозволять вирішити такі «вузькі місця» на підприємстві, як запровадження ефективної системи очищення зернової продукції, що дозволить забезпечити виконання замовлення для виробництва максимально якісної готової продукції (борошна) для хлібопекарських підприємств.

Також пропонується запровадження системи калібрування зернового матеріалу для відбору насіннєвого матеріалу для проведення посівної кампанії власним насінням на замовлення сільськогосподарських підприємств, що дозволить отримувати додаткові фінансові надходження як від сторонніх сільськогосподарських товаровиробників, так і на замовлення холдингу УАІ.

Ефективне функціонування внутрішньовиробничої логістики підприємства сприяє раціональному руху матеріальних та грошових потоків у логістичному ланцюзі, використанню транспортних засобів та обігових витрат. Якщо проаналізувати цикл обігу засобів виробництва у дослідному КХП Сумської області, то можна побудувати схему логістичної системи підприємства (рис. 1).

Метою функціонування логістичної системи є доставка готової продукції у вказане місце в потрібній кількості й указаний час за умови заданого рівня витрат.

Дослідний КХП Сумської області зобов'язаний адаптувати власне виробництво до основних вимог та стандартів серії ІСО-9000, розробити процеси, необхідні для випуску продукції. Планування випуску продукції повинне бути узгодженим із вимогами до інших процесів системи управління якістю. Для повного завантаження виробничих потужностей запропоновано оснащення необхідною кількістю зерна вагою до 150 тонн на годину на один агрегат САД-150. Зерно планується очищувати та доробляти (як вироблене в сільськогосподарських підприємствах області, так і таке,

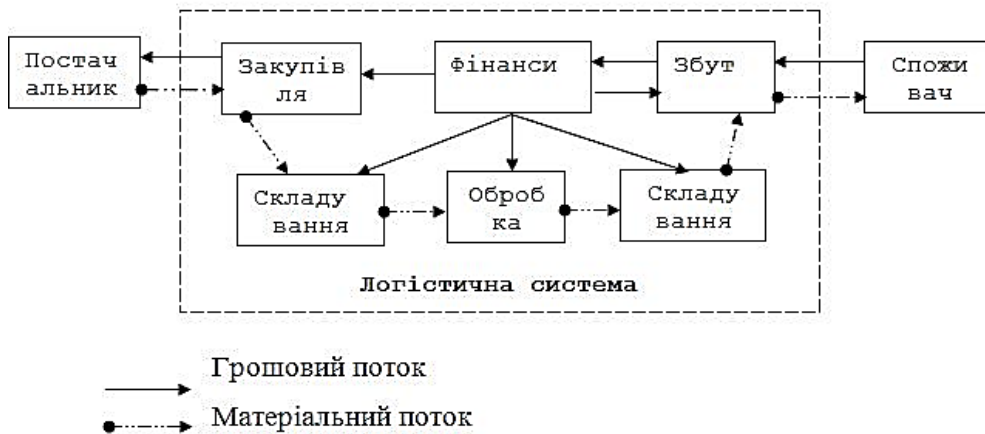


Рис. 1. Схема циклу обігу засобів виробництва у дослідному КХП Сумської області

Джерело: авторське дослідження

Таблиця 1

Посівні і урожайні якості насіння зернових, відсепарованих на сапараторі САД-150 (порівняно з контролем)

Культура	Вхідні показники якості	Показники якості на виході					
		Фракції					
		1	2	3	4	5 + відходи	Відходи
Пшениця	Сторонні домішки - 0,2%	-	0,08	0,06	0,12	32,6	-
	Зернові домішки- 1,6%	-	0,28	1,14	6,12	37,64	-
	Клейковина – 22%	-	22,5	24,00	Не відмічалось	Не відмічалось	-
	Схожість – 100 од.	-	90,0	95,00	-	-	-
	Клас - 4	-	4	3	4	5	-
Питома вага, %	100	-	31,4	57,6	10,5	0,5	-
Після сепарації пшениці із 4-го класу було виділено 57,6% 3-го класу, що економічно доцільно							

Джерело: авторське дослідження

що надходить від підприємств агрохолдингу УАІ в Сумській області).

Науковцями підраховано, якщо із загального спаду виробництва зернових 60% припаде на порушення агротехнології, а 40% є наслідком осипання, то збільшення урожайності на 50% зумовлює якість насіння, а на 40% – технологічних операцій.

Запропоноване технологічне обладнання функціонує у двох режимах: очищення і сепарації (із будь-яким зерном: від маку до бобів). Зокрема за одне проходження купи пшениці запропонований сепаратор здатний розділити його у режимі сепарації на п'ять фракцій: I – смітна домішка, II і III – зерно з найвищою питомою вагою, що найкраще відповідає вимогам на якісне насіння і продовольство, IV і V – зерно з низькою питомою вагою, зокрема бите, придатне виключно на фураж.

Уже давно доведено, що найкраще зерно за біологічними і якісними властивостями формується у середній частині колосу. Посів таким зерном забезпечує не лише економію насіння під час сівби до 20% (у результаті більшого на 2–3 синхронно розвинених стебел кущення), але й підвищує врожайність пшениці за рахунок збереження стеблостою впродовж вегетації та на 20–30% вищої

його озерненості. Саме таке насіння і виділяється запропонованим сепаратором. Результати ефективності використання сепаратора представлено в таблиці 1.

Проаналізувавши отримані результати використання, можна зробити такі висновки. Технічні можливості сепаратора (порівняно з підготовкою на загальноприйнятому устаткуванні) дозволяють відібрати з посівного матеріалу насіння біологічно сильніші, такі, що дозволяють отримувати максимальний урожай навіть під час суворих погодних умов. Окрім зростання врожайності на 30–50%, використання сепаратора дозволяє отримувати стабільно високі урожаї незалежно від погодних умов.

Розглянемо основні технологічні параметри, які ми будемо використовувати під час розроблення бізнес-плану. Вони побудовані на технічній документації сепаратора «САД-1505» і наведені в таблиці 2.

Фінансування придбання обладнання буде здійснюватись за рахунок власних коштів. Вартість обладнання (а також його налагодження, установка, тестування та запуск) буде становити 1 266,00 тис. грн. Строк реалізації проекту – 12 місяців.

Таблиця 2

Основні технологічні параметри виробництва (за рік)

Технічні характеристики	Кількість	Од. виміру
Продуктивність з очищення зерна	86 000	Тонн
Продуктивність із калібрування зерна за розміром насіння	25 800	Тонн
Продуктивність із калібрування зерна за біологічним фактором	17 200	Тонн
Споживання електроенергії	0,344	тис. кВт/год.

Джерело: авторське дослідження

Таблиця 3

Прогноз руху готівки за строк існування проекту, тис. грн.

Надходження від реалізації:	Роки							
	0	1	2	3	4	5	6	7
очищення зерна		2 138	2 469	2 852	3 294	3 805	4 395	5 076
калібрування зерна розміром насіння		928	1 072	1 238	1 430	1 651	1 907	2 203
калібрування зерна біологічним фактором		732	845	977	1 128	1 303	1 505	1 738
Разом		3 798	4 386	5 066	5 852	6 759	7 806	9 016
Витрати								
Капітальні витрати	1 266							
Електроенергія	345	345	345	362	380	399	419	440
Зарплата	91	1 097	1 097	1 097	1 097	1 097	1 097	1 097
Загальні витрати	1	18	18	18	18	18	18	18
Ліцензії, дозволи	1,0							
Поточне обслуговування та ремонт обладнання		3,00	1,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0
Разом	1 704	1 463	1 461	1 479	1 497	1 517	1 537	1 558
Чистий грошовий потік (ЧГП)	-1 704	2 335	2 926	3 587	4 355	5 242	6 269	7 458
Кумулятивний ГП (КГП)	-1 704	631	3 557	7 144	11 499	16 740	23 010	30 468

Джерело: авторське дослідження

Для обслуговування виробничого процесу за технічними характеристиками обладнання рекомендована кількість працівників становить 17 осіб, 15 – це технічний персонал, 2 – головні технологи. Отже, можна сказати, що за рахунок запропонованого логістичного рішення підприємство може додатково створити ще 17 робочих місць, що також є досить позитивним показником.

Потенційні можливості «САД-150», що розділяє посівний та отриманий насіннєвий матеріал за питомою вагою, буде використаний у селекції під час підготовки до посіву супереліти і в ланці первинного насінництва для виробництва елітного насіння, а також насіння першої і другої репродукцій, для покращення якості отриманої продукції рослинництва під час виходу на зовнішні ринки збуту.

Під час проектування проекту враховувалися всі зміни, пов'язані з його реалізацією. Прогнозні розрахунки здійснювалися з урахуванням таких припущень:

- збільшення цін (10% за рік);
- стабільність грошової одиниці України;
- перший рік проекту починається з дня запуску лінії в експлуатацію (1 лютого) і закінчується через календарний рік;

Установлення ціни на оброблення одиниці продукції базуватиметься на комбінованому методі, тобто вихідна ціна розраховується витратним способом і коригується з урахуванням ринкових факторів (політики конкурентів, рівня платоспроможного попиту та поведінкових особливостей замовників, еластичності попиту за цінами).

Маючи всі необхідні технологічні дані, а також прогнозовані тенденції до збільшення виробничого завантаження нашого обладнання і всі фінансові показники, ми можемо вирахувати прогноз руху готівки на весь прогнозований термін існування проекту (табл. 3.)

Важливо зазначити, що під час складання прогнозу руху грошових потоків проекту застосовується нульовий період, тобто час, коли здійснюються всі необхідні витрати та отримуються можливі доходи до початку експлуатації проекту. Як правило, у цей період грошові потоки є негативними і відображають суму, яку потрібно знайти господарству для реалізації проекту. У нашому варіанті ця сума становить 1 704 тис. грн. Розрахований період окупності проекту показує, що здійснені інвестиції окупляться менше ніж за 1 рік, а це значно менше строку існування проекту.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідний КХП Сумської області зобов'язаний адаптувати власне виробництво до основних вимог та стандартів серії ISO-9000, розробити процеси, необхідні для випуску продукції. Планування випуску продукції повинне бути узгодженим із вимогами до інших процесів системи управ-

ління якістю. Для виконання логістичного рішення із запровадження системи калібрування зернового матеріалу пропонується придбати вітчизняну зерночисну машину безрешітного стану, принцип дії якої побудовано на аеродинамічній сепарації «САД-150». Це система доробки зернової продукції до найвищого рівня якості кінцевої продукції, що є сертифікованою за кордоном. Розрахований період окупності проекту показує, що здійснені вкладення окупляться менше ніж за 1 рік.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Афанасьєва І., Івахненко Т. Логістика експорту зерна. Ростов-на-Дону: РИЦ РГЭУ (РИНХ), 2012. С. 7.
3. Баранова Е. Учет товаров на складе. Логистика. 2014. № 3. С. 4–9.
4. Бутов А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах. Галицький економічний вісник. 2012. № 3(36). С. 161–166.
5. Маликов О. Склады и грузовые терминалы. Санкт-Петербург: Бизнес-пресса, 2012. 560 с.
6. Пилипенко А., Поспелов О. Логістичний потенціал підприємства: обмеження, методика оцінювання та організація. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2008. № 21. С. 60–64.
7. Часовой А. Рациональное использование складских площадей и объемов. Складские технологии. 2012. № 2. С.45–49.

REFERENCES:

1. Andriychuk V.H.(2013) Ekonomika pidpryyemstv ahropromyslovoho kompleksu [Economics of agricultural enterprises] Kyiv: KNEU, 779 p. (in Ukrainian)
2. Afanas'yeva, I. I. (2012) Lohistyka eksportu zerna [Logistics of grain exports] Rostov n/D: RYTS RHÉU (RYNKH), pp. 7-8. (in Ukrainian)
3. Baranova E.A. (2014) Uchet tovarov na sklade [Accounting for goods in the warehouse] № 3, pp. 4-9 (in Russian)
4. Butov A. (2012) Formuvannya efektyvnoyi systemy upravlinnya lohistykoyu na pidpryyemstvakh [Formation of an effective logistics management system at enterprises] Halyts'kyu ekonomichnyy visnyk, № 3(36), pp. 161-166. (in Ukrainian)
5. Malikov O.B. (2012) Sklady i gruzovyye terminaly [Warehouses and cargo terminals]SPb: Biznes-pressa, 560 p. (in Russian)
6. Pylypenko A. A. (2008) Lohistychnyy potentsial pidpryyemstva: obmezheniya, metodyka otsynuyannya ta orhanizatsiya upravlinnya [Logistics potential of the enterprise: limitations, evaluation methods and management organization] Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, № 21, pp. 60–64 (in Ukrainian)
7. Chasovoy A.I. (2012) Ratsional'noye ispol'zovaniye skladskikh ploshchadey i ob'yemov [The rational use of warehouse space and volumes], № 2, pp. 45-49. (in Russian)

**DEVELOPMENT OF LOGISTIC PROPOSALS FOR IMPROVEMENT OF PRODUCTION
AND SUPPLY PRODUCTION IN A REAL ECONOMY IN SUMSKA REGION**

An increase in the volumes of grain crops production in Ukraine is a priority area of the agro-industrial complex. Already today, Ukraine is among the top ten world leaders in grain production and exports, and it has won the reputation of a serious player on the world market. However, the current infrastructure of the logistic chain of grain production and transport logistics do not meet the growing needs of the grain market, conditioned by the export-oriented transformation of its economic model.

The main requirement for the management of complex warehouse systems is the rational execution of the operation on the receipt, storage and shipment of raw materials and finished products, and the maximum possible minimization of losses of commodity, time, material and financial in the performance of such operations. It is proposed to introduce a system of calibration of grain material for the selection of seed material for sowing campaign of own seeds under the order of agricultural enterprises, which will allow to receive additional financial revenues both from foreign agricultural producers and to the order of the UAI Holding.

Experimental farm of the Sumy region is obliged to adapt its own production to the basic requirements and standards of the ISO-9000 series, to develop the processes necessary for the production of products. Production planning should be in line with the requirements for other processes of quality management. For full capacity utilization, equipment is provided with the required amount of grain weighing up to 150 tons per hour per unit of SAD-150.

With all the necessary technological data, as well as projected trends to increase the production load of our equipment, and all financial indicators, we can calculate the cash flow forecast for the entire projected life of the project. When drawing up a forecast of cash flows of a project, a zero period is used. Estimated payback period of the project shows that the realized investments will be repaid in less than 1 year.

СУЧАСНІ ЛОГІСТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРОМИСЛОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ MODERN LOGISTIC TECHNOLOGIES IN INDUSTRIAL HOUSEHOLD

У статті розглянуто логістичні пропозиції з удосконалення і збуту готової продукції на промисловому підприємстві Сумської області; шляхи будівництва приймально-збутового терміналу; сферу застосування технології крос-докінгу; технологічну схему крос-докінгу для промислового підприємства. Запропоновано розрахункову вартість будівництва об'єктів інфраструктури.

Ключові слова: логістика, готова продукція, підприємство, технологія крос-докінгу, приймально-збутовий термінал.

В статье рассмотрено логистическое предложение по усовершенствованию и сбыту готовой продукции на промышленном предприятии Сумской области; пути строительства приемно-сбытового терминала; сферу применения технологии крос-докинга; технологическую схему

крос-докинга для промышленного предприятия. Предложена расчетная стоимость строительства объектов инфраструктуры.

Ключевые слова: логистика, готовая продукция, предприятие, технология крос-докинга, приемно-сбытовой терминал.

The article deals with: logistic proposals for improvement and sales of finished products at the industrial enterprise of the Sumy region. Ways of construction of the receiving and marketing terminal. The scope of application of cross-docking technology. Technological scheme of cross-docking for the industrial enterprise. Estimated cost of construction of infrastructure objects is proposed.

Key words: logistics, finished products, enterprise, cross-docking technology, receiving and sales terminal.

УДК 528.3.016.81(518)

Вавулін О.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри логістики
та виробничого менеджменту
Сумський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Логістику слід розглядати як науково-практичну концепцію управління процесами потоків матеріальних ресурсів та відповідної їм інформації від джерела їх виникнення до кінцевого споживання з оптимальним співвідношенням логістичних витрат та задоволення споживачів. Сьогодні і для вчених-логістів, і для логістів-практиків сформувалася критична маса проблем, виникнення яких зумовлене як моральним і фізичним зношуванням інфраструктури, так і зміною географії її орієнтації, введенням нових практик операційного управління зерновою логістикою. Однією з вимог сучасності є розроблення логістичного рішення щодо вдосконалення виробництва і збуту продукції підприємства. Ідея щодо зменшення втрат у складському господарстві досліджуваного нами підприємства полягає у впровадженні логістичних операцій зі швидкості оброблення товару і доведення його до споживача. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є будівництво приймально-збутового

терміналу з технології крос-докінгу промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення теорії логістики знайшли свій розвиток у працях І. Акулової, Я. Артурова, А. Бутова, І. Деліної, Н. Карпової та інших, які узагальнили й адаптували зарубіжний досвід до вітчизняних реалій, створили теоретичний фундамент для збагачення й розвитку логістичної концепції ухвалення управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення резервів та шляхів оптимізації логістичного забезпечення діяльності промислового підприємства, відпрацювання основних етапів впровадження логістичних рішень та визначення економічної ефективності від запропонованих пропозицій за умови стабільних ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із головних завдань внутрішньовиробничої логістики є концентрація запасів, їх зберігання, забезпечення ритмічного виконання замовлень



Рис. 1. Логістична система промислового підприємства Сумської області

Джерело: авторське дослідження

споживачів. До головних функцій належать такі: перетворення виробничого асортименту продукції на споживчий відповідно до попиту споживачів та створення торгового асортименту. Завдяки складуванню та зберіганню можна звести до мінімуму різницю між виробництвом і споживанням товару та створити систему виробництва і постачання, ґрунтуючись на створених запасах. Критерієм економічної ефективності складу є стабільний та високий обіг.

Іншим логістичним рішенням є пропозиції з удосконалення збуту готової продукції на підприємстві. Пропонується диверсифікувати систему збуту промислового підприємства шляхом будівництва приймально-збутового терміналу, який буде функціонувати на умовах крос-докінгу. Ефективність логістичних операцій, швидкість оброблення товару багато в чому залежать від того, як взаємодіють між собою усі ланки логістичного ланцюга, включаючи те, наскільки оптимізовані бізнес-процеси на складі. У прагненні знизити логістичні витрати й збільшити обсяг вільного капіталу для вкладень у власний розвиток світові виробники і торговельні компанії у своїй роботі вже давно застосовують технологію крос-докінгу.

Крос-докінг – це мобільний, технологічно вивірений, а тому дуже прогресивний метод оброблення замовлення. Статистика показує, що до 12% кінцевої вартості товару для споживача становлять витрати виробника на логістику й зберігання товару на складі. Тому для того, щоб знизити вартість товару, тобто зробити його більш привабливим для покупця, необхідно знизити логістичні витрати, скоротити й спростити логістичний ланцюг постачання. Говорячи про економічний складник технології крос-докінгу, не можна не сказати про сервіс: крос-докінг дозволяє компаніям різної спрямованості (виробникам, дистриб'юторам,

з РІ-операторам) задовольняти потреби клієнтів, для яких особливе значення має час виконання (сюди належить забезпечення поставок «точно в строк», консолідацію складних поставок і т.д.). Причини й потреби, що викликають необхідність застосування крос-докінгу, можуть бути всякими, але завжди вони продиктовані ситуацією, коли необхідно оперативно прискорити процес відправлення й одержання товару (вантажу) замовленого обсягу й комплектації кінцевим споживачем:

- перетарювання складського місця з подальшим його транспортуванням уже зі зміненим товарним (вантажним) наповненням (вантажними одиницями);
- пряме перевантаження товару (вантажу) з контейнера в більш дрібні транспортні засоби;
- комплектація товару (докомплектація, перекомплектація тощо) з різних відвантажувальних складських місць;
- пряме перевантаження товару (вантажу) з одного в інший транспортний засіб, пунктом розвантаження якого стане кінцевий споживач (або інший склад, або стороння точка крос-докінгу) і т. д.

Говорячи про термін крос-докінг, можемо стверджувати, що етимологія цього слова вказує на позначення перевантаження (або передання) товару безпосередньо на доці (звідси «докінг»). Крос-докінг – технологія, процес прийому й відвантаження товарів і вантажів через склад без розміщення на зберігання.

Таким чином, крос-докінг є сукупністю логістичних операцій усередині ланцюга поставок, завдяки яким вдається виключити зберігання товару на складі; приймання товарів від постачальників, відвантаження зі складу й доставка товарів вантажоодержувачам максимально точно узгодяться за часом. Іноді під крос-докінгом розуміють пряме перевантаження товару між транспортними засо-



Рис. 2. Логістичні рішення для промислового підприємства Сумської області

Джерело: авторське дослідження

бами або товароносіями. У такому разі логістичний ланцюжок стає гранично простим, а час від моменту замовлення до моменту одержання товару Замовником значно скорочується.

Для скорочення витрат на організацію логістичних процесів, пов'язаних із технологією крос-докінгу, необхідна безпосередня координація товарного й транспортного потоку. Тим часом, порівнюючи технології властиві традиційному складу й технології крос-докінгу, слід зазначити, що за умов однакового товаропотоку для крос-докінгу необхідна більша кількість задіяного автотранспорту за рахунок дроблення поставок на більш дрібні партії. Вступ матеріалів на склад координується з моментом відправлення їх вантажоодержувачеві, щоб вони передавалися безпосередньо із зони (розвантаження) приймання в зону навантаження (експедиції) і відразу відправлялися для перевезення клієнтам. Крім скорочення запасів, крос-докінг усуває всі види операцій, що не додають цінності продукту і які з'являються під час розміщення товарів і вантажів на зберігання й під час подальшого вантажоперероблення. У цьому разі йдеться саме про чітку організацію добірки вантажних одиниць за напрямками.

Однією з особливостей технології крос-докінгу є те, що транспортом на вхідному й вихідному потоці здебільшого розглядається автотранспорт. Якщо піти ще далі у визначенні терміна «крос-докінг» і використовувати спосіб ядра, то можна перейти до способу, за якого із транспортних засобів вивантажується не весь товар, а тільки його частина (менша). До частини вантажу, що залишилася у межах транспортного засобу, довантажується інший (того ж призначення). Натепер під час сортування дрібних відправок у шляху проходження такий спосіб через певні причини не використовується (за винятком залізничного транспорту).

Другою особливістю крос-докінгу є безпосередня робота не тільки з товарами, але й із замовленнями, тому що замовлення комплектується не на складі оператора крос-докінгу, а постачальником товару під час відвантаження. Це дозволяє значно зменшити вартість його оброблення, а відповідальність за зберігання комплектації товару перекласти на постачальника. До того ж замовлення надходить на склад безпосередньо перед відвантаженням, чим забезпечується мінімальний строк перебування товару на складі. Тому необхідно точно погодити в часі саме забезпечення тим або іншим товаром (замовленням) від постачальників (конкретні замовлення вантажоодержувачів). Саме кількість замовлень вантажоодержувачів, наповнення, графік відвантаження, суттєво впливають на застосовувані логістичні операції й устаткування в межах єдиної технології крос-докінгу.

Необхідно наголосити на тому, що підходить крос-докінгу до здійснення логістичних операцій

дуже схожі з технологією розподілу (окрім того, що розподіл товару між вантажоодержувачами здійснюється безпосередньо зі складу).

Технологія крос-докінгу може бути застосована не тільки на розподільних складах, наприклад, 3 PL-операторів, але й складах, що працюють за традиційними і змішаними технологіями. Отже, розглядаючи надалі крос-докінг, будемо спиратися на показники ефективності загалом, а не розглядати логістичні процеси, властиві кожній технології.

Сфера застосування технології крос-докінгу:

1) дрібні партії й великий асортимент. Тобто крос-докінг зручний за необхідності консолідації дрібних партій товару від різних постачальників;

2) робота з товарами, для яких характерна висока оборотність і прогнозований попит; товари масового споживання; товари, що користуються максимальним попитом;

3) забезпечення виробництва: забезпечення поставок «точно в строк» (Just-in-Time), коли йде відвантаження за багатьма адресами при невеликій номенклатурі, а також у разі доставки сезонних товарів;

4) високоякісні товари, для яких не потрібна ретельна перевірка якості під час одержання;

5) оброблення поворотних потоків;

Виходячи із принципів побудови технології, можна виділити два основні види крос-докінгу:

– одноетапний;

– двоетапний.

Під час використання одноетапного крос-докінгу одержувач адресує товар певному вантажоодержувачеві й вантаж проходить через склад окремим незмінним замовленням. На кожній частині одного замовлення зазначений номер замовлення й вантажоодержувач, якому замовлення має бути доставлене, а також необхідний перелік, що перебуває всередині складського місця товару, постачальник і режим зберігання (транспортування);

Двоетапний крос-докінг (pick-by-line) припускає, що партія товару, відвантажена постачальником на склад як логістичну одиницю, буде переформована. При цьому товар (відповідно до вимог замовника) на складі може бути поділений на окремі замовлення (кожний із яких доставляється певному вантажоодержувачеві) і зібраний у єдиний блок (складське місце) разом з іншими частинами цього ж замовлення.

В обох випадках повністю виключається розміщення товару на зберігання. А також передбачається те, що товар на складі вже зарезервованний під вантажоодержувачів, що входять у перелік поставки, тобто заздалегідь відомо те, куди він піде. Для нормальної роботи технології крос-докінгу необхідні складські приміщення (майданчик), в якому є достатня кількість воріт (бажано 1 ворота на 300–500 м² площі) з достатньою

кількістю вантажопідйомної техніки. Під час виконання операцій крос-докінгу склад у класичному його розумінні не потрібний. Тут більше підійде невисоке приміщення прямокутної форми, обладнане із двох боків погрузо-розвантажувальними доками, що дозволить мінімізувати пробіги техніки та обробляти товар, а також розділити вхідний і вихідний товарні потоки. У такому разі неприйнятними є часта сітка колон, вади покриття підлоги, недовлік площ для маневрування різногабаритного транспорту. Водночас під час проектування повинні бути передбачені значні площі під стоянку вантажних автомашин. Варто вказати на відмінності технології складських будівель при крос-докінгу й «традиційному» складі. Головні відмінності полягають у тому, що за умови рівної площі складу для організації крос-докінгу ширину будівлі будують на рівні 1/3 від довжини. Це приводить до того, що у будівлі можна розмістити більшу кількість докових зон. Якщо ж ми маємо справу з «традиційним» складом, то довжина й ширина складу залежить від технології вантажоперероблення. За наявності поворотних потоків ширина складу ухвалюється в порядку 2/3 від довжини. Це зумовлено вимогами нормативних документів до довжини стелажів. Більша довжина складу для крос-докінгу зумовлює необхідність проектування й будівництва будинків різної конфігурацій (Н-, І-, L-, Т-, U-подібних) (рис. 3). Для різної кількості доків вигідний певний тип будинку (наприклад, І – оптимальний за умови кількості воріт менше 150 шт., Н – більше 300 шт.)

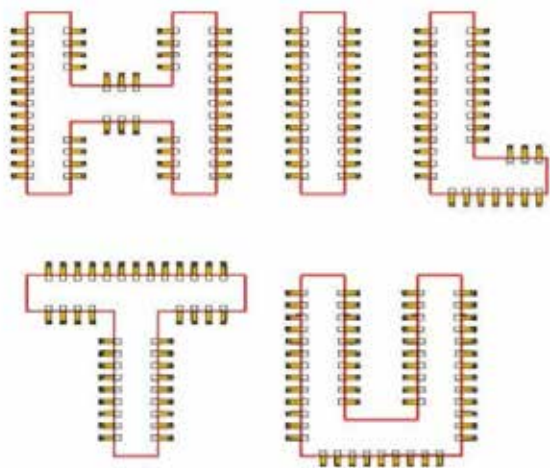


Рис. 3. Різні види форм будівель для організації технології крос-докінгу

Джерело: авторське дослідження

Переваги технології крос-докінгу:

- знижується потреба організації-вантажодержувача в складських площах;
- зменшується кількість вантажопідйомного устаткування й обслуговуючого персоналу, що залучається для розміщення й відбору товару в зоні зберігання;

- скорочується час поставки товарів і вантажів від виробника до кінцевого вантажодержувача, що підвищує швидкість товаропотоку (обіговість товару);

- скорочується час комплектації товару кінцевому вантажодержувачеві;

- спрощується доставка товарів вантажодержувачам;

- поліпшуються підсумкові показники й ефективність роботи складу;

- збільшується ефективність роботи між постачальниками й вантажодержувачами;

- можлива одночасна робота із майже необмеженою кількістю постачальників і клієнтів;

Ці заходи приводять до істотної економії логістичних витрат, а саме:

- знижуються витрати на будівництво й обслуговування;

- знижуються витрати на проведення логістичних операцій, пов'язаних із розміщенням, складуванням і відбором товарів із місць зберігання;

- знижується потреба в складському персоналі, що призводить до підвищення продуктивності праці;

- скорочуються запаси;

- скорочуються обсяги повернень за рахунок зменшення помилок під час комплектування замовлень;

Обмеження під час запровадження технології крос-докінгу:

- товар, що проходить через склад, повинен бути добре прогнозованим у динаміці «прихід-догляд», повинен постійно проводитися аналіз споживчого попиту на ту або іншу продукцію;

- виходячи з інтенсивності вантажообігу, товар, що приходить, повинен бути відразу готовим до відправлення або перероблення;

- у зв'язку з більшими обсягами вантажоперероблення необхідна чітка організація руху транспортних потоків;

- наявність Wms-Системи (системи керування складом) і її взаємозв'язок з Ерр-Системами (системою керування підприємством) вантажодержувача й постачальника на рівні документів, наприклад, замовлення вантажодержувачів і накладні від постачальників тощо.

Недоліки технології крос-докінгу:

- не передбачає внутрішній контроль кількості і якості прийнятого товару, що відвантажується, як на рівні складського місця, так і на рівні вантажної одиниці, що надалі може привести до розбіжностей між постачальником і вантажодержувачем, а також оператором крос-докінгу;

- необхідний взаємозв'язок між Wms-Системою оператора крос-докінгу й Ерр-Системою постачальника й вантажодержувача (необхідно враховувати, що як постачальників, так і вантажодержувачів може бути безліч, що призводить

до досить складної й розвинутої системі ІТ), а якщо ні, то виникають проблеми з оформленням і формуванням відвантаження з юридичної точки зору (точки переходу матеріальної відповідальності за товар). Якщо приблизно порахувати необхідну площу забудови для формування інфраструктури для функціонування технології крос-докінгу, ми отримуємо такі параметри (табл. 1).

Отже, загальна площа під забудову становить близько 6000 м². Розрахункова вартість будівництва об'єктів інфраструктури для функціонування технології крос-докінгу наведена в табл. 2

Розрахунки вказують на те, що вартість будівництва об'єктів інфраструктури для функціонування технології крос-докінгу на промисловому підприємстві повинна становити 12 363 600,0 грн.

Висновки з проведеного дослідження. Основною вимогою до управління складними складськими системами є раціональне виконання операцій з прийому, зберігання і відвантаження сировини та готової продукції, а також максимально можлива мінімізація втрат товарних, часу, матеріальних та фінансових під час виконання таких операцій. Логістичним рішенням є пропо-

Таблиця 1

Характеристика об'єктів інфраструктури для функціонування технології крос-докінгу

№ п/п	Назва об'єкта	Габарити об'єкта			
		Довж., м	Шир., м	Вис., м	Заг. площа, м ²
1	Склад приймання та доопрацювання зернового матеріалу	60	20	4	1 200
2	Борошномельний цех	60	20	4	1 200
3	Склад з технології крос-докінгу	120	30	5	3 600
	Усього під забудову:				6 000

Джерело: авторське дослідження

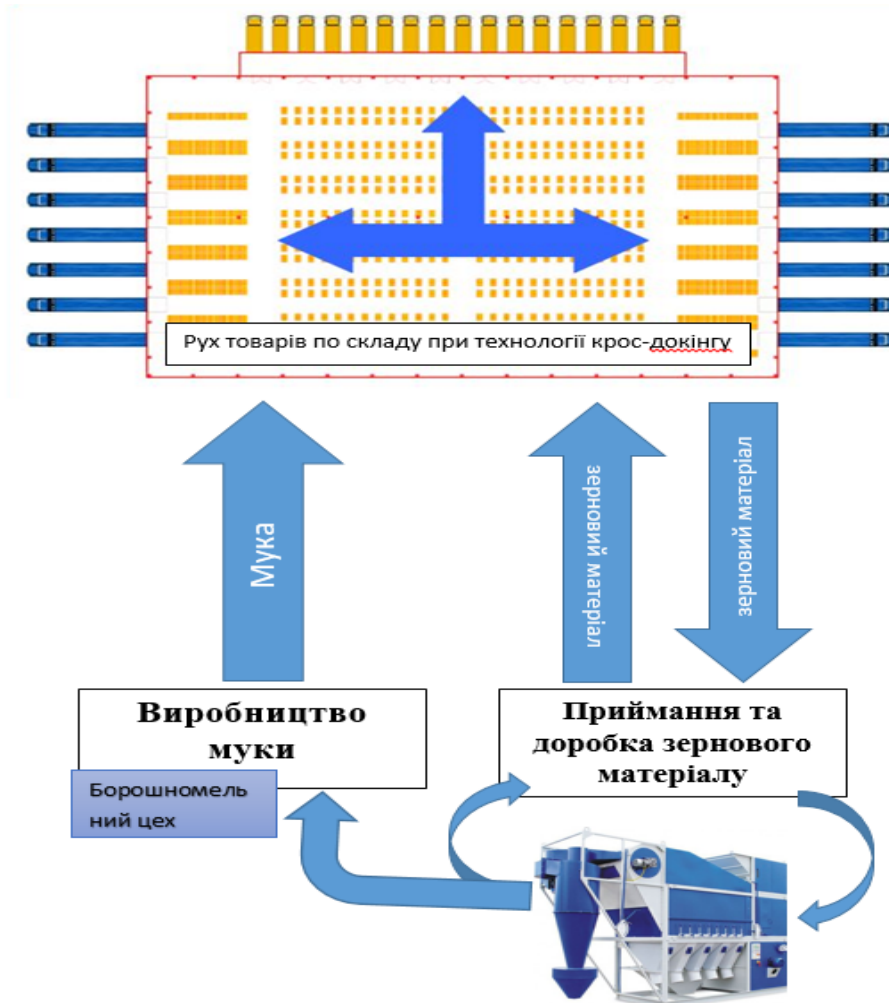


Рис. 4. Технологічна схема крос-докінгу для промислового підприємства

Джерело: авторське дослідження

Розрахункова вартість будівництва об'єктів інфраструктури для функціонування технології крос-докінгу

№ п/п	Назва об'єкта	Площа будівництва			Вартість будівництва 1 м ² /п.м., грн.	Загальна вартість будівництва, грн.
		Стіни, м ²	Покрівля, м ²	Разом		
1	Склад приймання та доопрацювання зернового матеріалу	640	1 560	2 200	1 020	2 244 000,0
2	Борошномельний цех	640	1 560	2 200	1 020	2 244 000,0
3	Склад з технології крос-докінгу	1 500	4 680	6 180	1 020	6 303 600,0
4	Витрати бетону на фундамент та підлогу			6 000	250	1 500 000,0
5	Огорожа території, м			160	450	72 000,0
Разом витрат на будівництво:				10 580		12 363 600,0

Джерело: авторське дослідження

зиції з удосконалення збуту готової продукції на підприємстві. Пропонується диверсифікувати систему збуту промислового підприємства Сумської області шляхом будівництва приймально-збутового терміналу, який буде функціонувати на умовах крос-докінгу, що в перспективі ефективно вплине на прибутковість його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулова І. Стратегічні аспекти управління логістичною взаємодією в системі маркетингу партнерських відносин. Труды 13-й Международной научно-технической конференции. Харків: ХНПК «ФЭД», 2007. С. 598–602.
2. Артуров Я. Система управления складом. Складские технологии. 2013. № 10. С. 8–12.
3. Бутов А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах. Галицький економічний вісник. 2012. № 3 (36). С. 161–166.
4. Делина І. Как повысить эффективность складского хозяйства. Торговое оборудование. 2012. № 3. С. 8–9.
5. Дэльз С. Логістичні підходи до оцінки ефективності логістичних схем доставки експортного зерна. Логістика. 2011. № 8. С. 44.
6. Карпова Н. Логистика склада: Учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2012. 640 с.

REFERENCES:

1. Akulova I.O.(2007) Stratehichni aspekty upravlinnya lohistrychnoyu vzayemodiyeyu v systemi marketynhu partners'kykh vidnosyn [Strategic aspects of management of logistic interaction in the system of marketing of partnership relations] Trudy 13-y Mezhdunarodnoy nauchno-tekhnycheskoy konferentsyy. – Khar'kov: KHNPК "FÉD", pp. 598-602 (in Ukrainian)
2. Arturov YA.A.(2013) Sistema upravleniya skladom [Warehouse Management System], Skladskiye tekhnologii. № 10. – Pp. 8-12. (in Russian)
3. Butov A. (2012) Formuvannya efektyvnoyi systemy upravlinnya lohistrykoyu na pidpryyemstvakh [Formation of an effective logistics management system at enterprises] Halyts'kyy ekonomichnyy visnyk, № 3(36), Pp. 161-166. (in Ukrainian)
4. Delina I.(2012) Kak povysit' effektivnost' sklad-skogo khozyaystva [How to increase the efficiency of storage facilities] Torgovoye oborudovaniye. – № 3. – Pp. 8-9. (in Russian)
5. Déł'z S.V.(2011) Lohistrychni pidkhody do otsinky efektyvnosti lohistrychnykh skhem dostavky eksport-noho zerna [Logistic approaches to the evaluation of the efficiency of logistic schemes for the delivery of export grain] Lohistyka. – № 8. – P. 44. (in Ukrainian)
6. Karpova N.P.(2012.) Logistika sklada: [Warehouse logistics]. Uchebnoye posobiye. Moskva.: INFRA – M. – P. 640.

Vavulin O.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Sumy National Agrarian University

MODERN LOGISTIC TECHNOLOGIES IN INDUSTRIAL HOUSEHOLD

One of the requirements of the present is the development of a logistics solution to improve the production and marketing of the company's products. The idea of reducing losses in the storage industry of our company is to implement logistics operations on the speed of processing the goods and bring it to the consumer.

The purpose of the study is to identify the reserves and ways to optimize the logistic support of the industrial enterprise, elaborate the main stages of implementation of logistics solutions and determine the economic efficiency of the offered proposals provided stable market relations.

The effectiveness of logistics operations, the speed of processing the goods largely depend on how interact with each other links in the logistics chain, including how optimized business processes in the warehouse.

Statistics show that up to 12% of the final value of the goods for the consumer is the manufacturer's costs for logistics and storage of goods in the warehouse. Accordingly, in order to reduce the cost of goods, that is, to make it more attractive to the buyer, it is necessary to reduce logistics costs, reduce and simplify the logistic supply chain.

In an effort to reduce logistics costs and increase the amount of free capital to invest in their own development, world manufacturers and trading companies have long been using cross-docking technology in their work.

Cross-docking is a mobile, technology-verified, and therefore very advanced method of order processing, as well as technology, the process of accepting and shipment of goods and goods through the warehouse directly, without being placed in storage.

The logistic solution is to improve the sales of finished products at the industrial enterprise of the Sumy region by building a receiving and marketing terminal, which will operate on the basis of cross-docking, which in the long run will effectively affect the profitability of its activities.

МОТИВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК НАЛАГОДЖЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ІЗ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ВНУТРІШНІМИ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

MOTIVATION CONSTITUENT OF PARTNERSHIP RELATIONSHIP WITH PERSONNEL AS INTERNAL STAKEHOLDERS OF THE ENTERPRISE

Статтю присвячено питанню налагодження партнерських відносин із персоналом як внутрішніми стейкхолдерами підприємства через формування дієвого мотиваційного механізму. Здійснено порівняння мінімальної і середньої заробітної плати в Україні з відповідними показниками країн-членів Європейського Союзу. Акцентовано увагу на таких способах стимулювання трудової активності персоналу, як створення сприятливого мікроклімату в колективі, формування соціального пакету, використання систем участі персоналу в прибутках підприємства та нестандартної мотивації. Зазначено принципи налагодження партнерських відносин із персоналом. Підкреслено доцільність застосування менеджменту в стилі «коучинг», що позитивно вплине на задоволення потреб персоналу у визнанні, авторитеті й самореалізації.

Ключові слова: стейкхолдери, персонал, мотивація, стимули, трудова активність, участь у прибутках, мікроклімат колективу, соціальний пакет, нестандартна мотивація, коучинг.

Стаття посвячена вопросу установления партнерских отношений с персоналом как внутренними стейкхолдерами предприятия через формирование мотивационного механизма. Проведено сравнение минимальной и средней заработной платы в Украине с соответствующими показателями стран-членов Европейского Союза. Акцентировано внимание на таких способах стимулирования трудовой активности персонала, как создание благоприятного микроклимата в коллективе, формирование социального

пакета, использование систем участия персонала в управлении прибылью предприятия и нестандартной мотивации. Указаны принципы установления партнерских отношений с персоналом. Подчеркнута целесообразность применения менеджмента в стиле «коучинг», что положительно влияет на удовлетворение потребностей персонала в признании, авторитете и самореализации.

Ключевые слова: стейкхолдери, персонал, мотивация, стимулы, трудовая активность, участие в прибыли, микроклимат коллектива, социальный пакет, нестандартная мотивация, коучинг.

The article is devoted to the issue of establishing partnerships with the staff as internal stakeholders of the enterprise through the forming an effective motivational mechanism. The comparison of the minimum and average wages in Ukraine with the corresponding indicators of the EU member states has been compared. The emphasis is stressed on such methods of stimulating the work activity of the staff as creating a favorable microclimate in the team, forming a social package, the use of systems of employee participation in enterprise profits and non-standard motivation. The principles of establishing partnership with the personnel have been outlined. The expediency of using management in the style of coaching has been emphasized, which will positively influence satisfying the personnel's requirements in recognition, authority and self-realization.

Key words: stakeholders, personnel, motivation, incentives, labor activity, participation in profits, microclimate of the collective, non-standard motivation, coaching.

УДК 005.32:331.101.3:005.56

Герасименко Ю.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. У межах програми «Цілі сталого розвитку 2016–2030», затвердженої у вересні 2015 р. Генеральною Асамблеєю ООН, однією із сімнадцяти цілей є сприяння продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх [10]. Тому перед Україною (як членом ООН) постає завдання поступальної адаптації та моніторингу визначених на глобальному рівні пріоритетів сталого розвитку, що також сприятиме налагодженню партнерських відносин із персоналом як внутрішніми стейкхолдерами підприємств і формуванню на цій основі конкурентних переваг у глобальному економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах зарубіжних класиків значний акцент зроблено на мотивації персоналу; не залишені поза увагою питання формування мотиваційного механізму і в Україні, що підтверджує наявність низки публікацій вітчизняних дослідників, а саме: Н. Заярної, Ю. Пасенченко, Р. Тис [7], В. Мартиновського, Т. Філімончук [6], О. Підвальної [4], П. Стрельбіцького, О. Стрельбіцької [11] та інших.

Але питання налагодження партнерських відносин із персоналом як внутрішніми стейкхолдерами підприємства є майже не дослідженим, що і зумовлює актуальність цієї публікації.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка рівня вмотивованості персоналу українських підприємств і обґрунтування доцільності та способів налагодження партнерських відносин із використанням мотиваційного складника менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перших, хто почав цікавитись питанням впливу стейкхолдерів на діяльність підприємств, був професор Школи бізнесу Дардена Вірджинського університету (США) Е. Фріман, а його робота «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід» (1984 р.) лежить в основі формування сучасної концепції зацікавлених сторін. Він зазначав, що стейкхолдери – це групи чи індивідууми, які можуть впливати на процес досягнення організації поставлених цілей та місії, або навпаки, результати її діяльності торкаються їхніх інтересів. Це може робити уряд, політичні групи, власники,

персонал, фінансові компанії, громадські організації, споживачі, торгові асоціації, конкуренти, постачальники [15, с.52–55].

У 2010 р. Міжнародна організація зі стандартизації (International Organization for Standardization) опублікувала стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво із соціальної відповідальності» [16], у якому увага приділяється також питанню взаємодії зі стейкхолдерами, зокрема процесу відбору, аналізу зацікавлених сторін та формам взаємодії з ними.

У 2015 р. Лондонський інститут соціальної та етичної звітності розробив стандарт AA1000 SES (AccountAbility Stakeholder Engagement Standard) – глобальний стандарт взаємодії зі стейкхолдерами [13], у якому відображаються правила і принципи роботи із зацікавленими сторонами, вимоги до якісного їх залучення, рекомендації щодо покращення взаємодії.

У стандарті виділяється три ступені взаємодії зі стейкхолдерами:

- взаємодія з метою зниження гостроти проблеми, яка виникає в результаті тиску та має локальний ефект;

- систематична взаємодія з метою управління ризиками та покращення розуміння очікувань зацікавлених сторін;

- комплексна стратегічна взаємодія з метою забезпечення стійкої конкурентоспроможності.

Умовно стейкхолдерів підприємства можна об'єднати у дві категорії: внутрішні (персонал, власники) і зовнішні (споживачі, інвестори, конкуренти, постачальники, громадськість тощо).

Концепція налагодження партнерських відносин зі стейкхолдерами зорієнтована на виконання добровільно взятих на себе зобов'язань суб'єктів підприємницької діяльності перед бізнес-партнерами та іншими зацікавленими сторонами [2]. У партнерських відносинах обов'язково присутня повага партнерів, визнання цінності партнера і його думки, інтерес до партнера, наявність спільної мети, діалог між партнерами, розуміння (дотримання) власних прав і прав партнера. Крім того, партнерство – це добровільна домовленість працювати разом для досягнення загальної мети або виконання певного завдання і розподіляти ризики, відповідальність, ресурси, правомочність і прибуток [5].

Персонал (менеджери, працівники) є однією із важливіших груп стейкхолдерів підприємства, оскільки саме від їхньої трудової активності залежить конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та «прихильність» до нього зовнішніх стейкхолдерів.

Реалії ж такі, що діяльність людини зумовлена її власними потребами, тому успішний менеджмент ґрунтується на поєднанні життєвих цінностей і установок, очікувань і потреб працівників із цілями

підприємства. Людина, яка поділяє цілі й усвідомлює цінності організації, в якій працює, здатна на високопродуктивну працю, самоконтроль [4, с.99]. Саме тому найважливішим складником налагодження партнерських відносин із персоналом є мотивація – спонукання працівників до дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства через задоволення їхніх потреб.

Зовнішнім проявом вмотивованого працівника можуть бути такі характеристики його діяльності, як старанність під час виконання функціональних обов'язків, наполегливість продовжувати і розвивати розпочату справу, добросовісність під час виконання роботи з урахуванням всіх необхідних вимог і регулюючих норм, цілеспрямованість у досягненні визначених цілей, виконанні поставлених завдань.

Отже, в основі мотиваційного механізму повинна знаходитися людина зі своїми інтересами і потребами як вільна особа, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством [11]. Такий підхід розширює можливості менеджерів за рахунок більш повного використання способів стимулювання трудової активності персоналу (як стандартних, так і нестандартних).

Виділяють три базові групи стандартних стимулів, що створюють чи посилюють спонукання працівників до трудової активності [4, с.101]:

- матеріальні: грошові (основна і додаткова заробітна плата, матеріальна допомога) та негрошові (соціальний пакет);

- моральні: надання права самостійності у виборі стилю роботи, залучення працівників до процесу ухвалення рішень, «професійна свобода спілкування» між підлеглими і керівництвом, не директивна консультація, загальне визнання досягнутих результатів, вдячність, винагорода відзнакою, гнучкість графіку роботи, розкриття перспектив кар'єрного зростання і конструктивна критика;

- примусу: звільнення або переведення на нижчу посаду, зменшення заробітної плати, позбавлення пільг, осуд, догани, штрафи. Але менеджерам потрібно слідкувати, щоб ці стимули не стали причиною демотивації, тобто відрази працівника до трудової діяльності. Їх доцільно використовувати лише тоді, коли попередні групи стимулів не дають бажаних результатів у мотивації.

Мотиваційне завдання, по суті, спрямоване на те, щоб створити умови, у яких би найбільшою мірою міг розкриватися потенціал персоналу і в нього виникало б стійке бажання підвищувати свою результативність та продуктивність. Тому менеджери повинні гармонійно поєднувати моральні та матеріальні стимули, а також мудро використовувати «батіг».

Беззаперечним є той факт, що ефективність будь-якої діяльності залежить від розміру заробітної плати, оскільки матеріальна вмотивованість

персоналу є так званим «пальним», яке «запускає» економічні процеси. Іншими словами, між зростанням заробітної плати, продуктивністю праці й прибутками підприємства існує тісний взаємозв'язок (рис. 1). Крім того, зацікавленість персоналу в результатах своєї праці (нематеріальний складник мотивації) залежить від відчуття приналежності до спільної справи та відповідної значущості на підприємстві.

Тому мотиваційний механізм повинен бути безпосередньо пов'язаним із результатами діяльності підприємства, тобто залежати від його успішності і конкурентоспроможності. А це можливо під час використання такого способу стимулювання, як участь у прибутках підприємства – розподілі певної їхньої частини між персоналом. Зрозумілий і справедливий розподіл частини прибутку між власниками, менеджерами, робітниками підприємства створює сприятливий мікроклімат, породжує бажання персоналу бути причетними до стабільно-високих результатів господарської діяльності.

Загальновідомими є три системи участі персоналу в прибутках:

– система Скенлона (Scanlon plan) ґрунтується на розподілі між працівниками і власниками підприємства економії витрат на заробітну плату, отриману в результаті підвищення продуктивності праці. Ця економія розподіляється за пропорцією 1:3. Наприклад, економія склала 10 000 грн.; ця сума ділиться на 4 частини ($10000/4=2500$); одна частина (2500 грн.) йде власникам підприєм-

ства, інші три частини ($2500 \times 3 = 7500$ грн.) – працівникам. Як і будь-яка інша система участі персоналу в розподілі прибутку, система Скенлона пропонує активне залучення рядових працівників до управління, особливо до визначення шляхів підвищення продуктивності праці. Сам винахідник системи Дж. Скенлон вірив, що робітники змогли б, якщо їх належним чином стимулювати, надати масу інформації керівництву про те, як підвищувати ефективність роботи підприємства [6];

– система Ракера (Rucker plan) ґрунтується на формуванні преміального фонду залежно від збільшення умовно-чистої продукції (далі – УЧП) в розрахунку на одну гривню заробітної плати. Застосування цієї системи передбачає встановлення так званого «стандарту Ракера» – частки фонду оплати праці обсягом УЧП. Обсяг УЧП – це різниця між обсягом продажу і витратами (зокрема фінансовими). Потім визначається частка фонду заробітної плати в обсязі УЧП (так званий «стандарт Ракера»). Визначається він як середня величина за декілька років і в ідеалі має дорівнювати 45–55% від УЧП для підприємств, які функціонують у стабільних економічних умовах [6]. Розмір преміального фонду визначається таким чином: фактичний обсяг УЧП множать на коефіцієнт «стандарт Ракера». Із розрахованої величини виключається фактично виплачена персоналу заробітна плата. Сума, що залишилась, розглядається результатом підвищення ефективності господарської діяльності, значна її частка спрямовується на преміювання персоналу. Для визначення



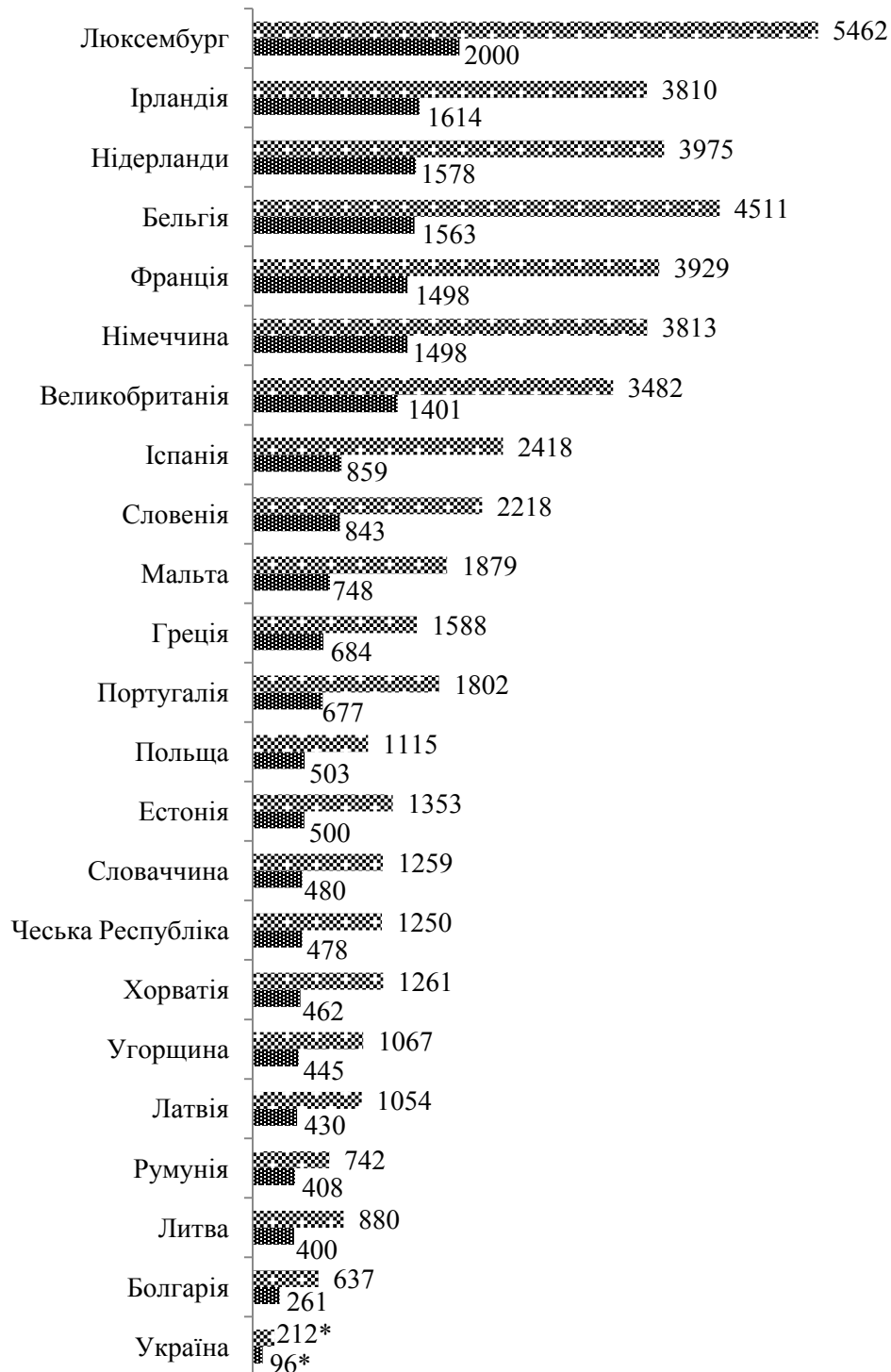
Рис. 1. Взаємозв'язок між зростанням заробітної плати, продуктивністю праці й прибутками підприємства

Джерело: розроблено автором

розміру премій конкретним працівникам до уваги беруть переважно якісні показники їхньої діяльності;

– система Іпрошеар (Improshare – Improved Productivity Sharing Plan) заснована на премі-

юванні працівників за економію робочого часу (в людино-годинах), затраченого на виробництво заданого обсягу продукції (виконання запланованих робіт). Ця система істотно відрізняється від інших систем участі у прибутку, отриманого



* Курс гривні Національного банку України станом на 01.01.2018 р.

У Данії, Італії, Австрії, Фінляндії, Швеції та на Кіпрі мінімальний розмір заробітної плати не встановлено [14].

Рис. 2. Порівняння мінімальної і середньої заробітної плати в Україні із відповідними показниками країн-членів ЄС (станом на 01.01.2018 р.)

Джерело: розроблено автором з використанням джерела [14]

за рахунок підвищення продуктивності. Результати підвищення продуктивності вимірюються не в гривнях, а в одиницях витрат робочого часу (люд.-год.). Спочатку визначається базовий норматив – кількість люд.-год. робочого часу, необхідного для виробництва одиниці продукції (загальна кількість відпрацьованих люд.-год. робочого часу ділиться на кількість одиниць виробленої продукції). Потім фактична кількість люд.-год. робочого часу, витраченого на випуск одиниці продукції в поточному періоді, зіставляється з базовим нормативом. Якщо фактична кількість люд.-год. менше базового нормативу, то працівникам виплачується премія. Але під час використання цієї системи необхідно пам'ятати, що базові нормативи визначаються при досягнутому технічному рівні виробництва і що будь-яка серйозна технічна реконструкція виробництва потребує перегляду цих нормативів, що потребує додаткових матеріальних витрат [1, с. 141].

Але у вітчизняній практиці матеріальний складник мотиваційного механізму використовується не повністю, оскільки середній розмір заробітної плати є значно нижчим, якщо порівнювати його хоча б із мінімальними гарантіями у країнах-членів Європейського Союзу (далі – ЄС) (рис. 2).

Так, мінімальна заробітна плата в Україні у 2017 р. становила 96 євро, що майже у 3 рази менше ніж у Болгарії (найнижчий рівень) і у 21 раз менше ніж у Люксембурзі (найвищий рівень). Водночас розмір середньої заробітної плати в Україні становив 212 євро, що також у 3 рази нижче ніж у Болгарії, і у 26 разів – ніж у Люксембурзі.

Ще одним критерієм благополуччя на ринку праці й матеріальним стимулом є соціальний пакет (далі – соцпакет). За його допомогою можна визначити ступінь розвитку, збалансованості та перспективності системи трудових відносин. Соціальний пакет – набір компенсацій і пільг, який надає роботодавець за власною ініціативою, тобто це не передбачено Трудовим кодексом, на відміну від соціальних гарантій. Відповідно, виходячи з прибутку, соцпакети індивідуальні для кожного підприємства і у нього можуть входити [12]:

- оплата житла;
- безкоштовне харчування;
- корпоративне авто;
- організація дозвілля;
- можливість отримання туристичних путівок;
- абоненти в спортзали та інше.

Значною мірою вмотивованість персоналу визначається умовами праці та соціально-психологічними відносинами в колективі. Сприятливий мікроклімат у колективі – це таке мотиваційне середовище, яке підвищує соціальну активність кожного працівника: ініціативність, творчу цілеспрямованість, самодисципліну. Оціночними критеріями такої атмосфери є оптимізм, радість і від-

критість спілкування, довіра, почуття захищеності і комфорту, взаємопідтримка, теплота й увага у відносинах, упевненість, бадьорість, можливість вільно мислити і творити, робити власний внесок у розвиток підприємства [4, с.143].

Базовими факторами, що впливають на якість соціально-психологічної атмосфери в колективі, є такі:

- фізичні умови праці (температурний режим, вологість, освітленість, просторість приміщень, наявність зручних робочих місць);
- задоволеність роботою (її цікавість, різноманітність, відповідність професійному рівню, можливість реалізації творчого потенціалу і професійного зростання);
- психологічна сумісність членів колективу (здатність до спільної, взаємодоповнюючої діяльності);
- характер комунікації – інформаційна забезпеченість, володіння прийомами конструктивної критики і навичками активного слухання тощо);
- стиль поведінки менеджерів (позитивна налаштованість, урахування інтересів працівників, обґрунтування організаційних рішень і дій, налаштованість на міцні професійні зв'язки).

Останнім часом особливо актуальним стає нестандартний підхід до мотивації, оскільки роботодавці розуміють, що для постійного вдосконалення необхідні кваліфіковані співробітники з бажанням віддаватися роботі цілком і повністю.

До нестандартних (або винахідливих) способів стимулювання трудової активності персоналу належать такі:

- створення комфортabelних, затишних і стимулюючих творчий процес умов праці (релакс у масажному кріслі, корисний «перекус», тощо);
- складання індивідуальних графіків роботи персоналові, які б враховували особливості організму щодо працездатності залежно від часу доби та життєві обставини кожної людини;
- створення корпоративної «міні-інфраструктури» (спортивний зал, перукарня, дитячий садочок, хімчистка, тощо);
- проведення внутрішніх тренінгів індивідуального розвитку;
- надання щотижневої 10-відсоткової надбавки, наприклад, за відсутність запізнь на роботу, працівникам-ентузіастам, «посмішку тижня» тощо;
- гейміфікація робочого процесу, тобто використання ігрових методів для формування атмосфери змагальності, логіки подолання перешкод і більшої активності під час виконання поставлених завдань. Наприклад [8], мотиваційна гра «ОРешки»: «орлом» нагороджують колегу, якому хочеться сказати «дякую» (за вчасне надання управлінської допомоги, за оперативність дій, компетентність тощо), а «решку» – за неправильні дії (не встиг, не доробив, не згадав тощо.).

Звичайно, у винахідливій мотивації повинні бути межі розумного, але для роботодавця важливо знайти свій особистий підхід до персоналу.

Крім того, аби персонал був мотивованим, необхідно вести з ним діалог, і спонукати, щоб навіть звичайні працівники висловлювали свої думки стосовно важливих рішень щодо управління підприємством. Саме тому менеджмент у стилі «коучинг» сприятиме саморозвитку персоналу шляхом осмислення власної компетенції і професійної відповідальності, що задовольнить потреби визнання, авторитету і самореалізації.

Коучинг (як стиль роботи менеджерів) зорієнтований на розкриття потенціалу персоналу,

що сприяє максимізації його особистої продуктивності та успішної діяльності підприємства в цілому. Коуч-менеджер не вирішує проблемні питання за працівника, а допомагає йому в пошуку власного рішення щодо конкретних завдань, оптимального для нього і підприємства. Тому мета коучингу – створити умови для саморозвитку персоналу, набути необхідні знання і навички під час виконання посадових обов'язків [3].

Загальний механізм мотивації персоналу (як внутрішніх стейкхолдерів підприємства) подано на рис. 3.

Але під час установа партнерських відносин із персоналом можуть виникнути проблеми етичного вибору, тобто вибору цінностей і норм



*Згідно із декларацією Ко «Принципи бізнесу» [9].

Рис. 3. Загальний механізм мотивації персоналу як внутрішніх стейкхолдерів підприємства

Джерело: розроблено автором

поведінки (зокрема під час формування мотиваційного механізму).

У менеджменті виділяють такі етичні принципи [4, с. 238]:

– утилітаризму – оцінювання процесів і ухвалених рішень із точки зору корисності, можливості використання для досягнення цілей підприємства і задоволення потреб персоналу;

– морально-правовий – добровільно взяте на себе зобов'язання менеджерів захищати права персоналу (право на свободу совісті, слова, згоди, безпеку, належне звернення та ін.);

– справедливості – забезпечення рівних прав для персоналу, що ґрунтується на чесності, порядності, неупередженості менеджерів.

За умови налагодження партнерських відносин на підприємстві персонал буде пишатися своєю роботою і намагатися всіяко бути корисним, відчуваючи турботу про себе і розуміння своїх потреб.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні філософія і стиль управління швидко змінюються, що потребує комбінованих підходів до мотивації персоналу, які включають як економічні, так і соціально-психологічні способи впливу.

Ураховуючи низький рівень оплати праці в Україні, нагальним питанням сьогодення є знаходження джерел підвищення фактичної заробітної плати до реальної вартості робочої сили, особливо за сучасних умов, коли ціни на більшість товарів та послуг досягають рівня європейських, на відміну від ціни робочої сили. Беззаперечним є також факт доцільності формування оптимального соціального пакету, сприятливого мікроклімату в колективі, а також використання нестандартної мотивації. Налагодження партнерських відносин із персоналом (як внутрішніми стейкхолдерами підприємства через результативний мотиваційний механізм) сприятиме зниженню плинності кадрів, формуванню стабільного колективу, залученню найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних, креативних, орієнтованих на успіх працівників і формуванню на цій основі конкурентних переваг у глобальному економічному просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безтелесна Л., Печенюк А. Управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників: монографія. Рівне: НУВГП, 2016. 198 с.

2. Герасименко Ю. Концептуальні засади становлення соціально-відповідального бізнесу в умовах глобалізації. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 5. С. 345–349. URL: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015>.

3. Герасименко Ю. Коучинг як стиль роботи менеджерів сучасних підприємств. Збірник тез доповідей за матеріалами VX ювілейної міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації», 2018. С. 84–86.

4. Герасименко Ю., Підвальна О. Менеджмент (базовий курс): навчальний посібник. Вінниця: ТОВ «Консоль», 2017. 256 с.

5. Козлов Н. Партнерські відносини / Психологія: енциклопедія практичної психології. URL: http://psychologis.com.ua/partnerskie_otnosheniya.htm.

6. Мартиновський В., Філімончук Т. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління персоналом хлібопекарського підприємства. Економіка харчової промисловості. 2015. № 1(25). С. 49–52.

7. Заярна Н., Пасенченко Ю., Тис Р. Необхідність впровадження світового досвіду мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. Молодий вчений. 2017. № 12(52). С. 620–623.

8. Нестандартная мотивация персонала / Блог компании DM Basis. URL: <http://www.dmbasis.ru/blog/33>.

9. Принципы международного бизнеса (Декларация Ко) / Аналитик – центр социологических и маркетинговых исследований. URL: <http://www.socio-research.ru>.

10. Програма глобальної ініціативи «Цілі сталого розвитку 2016–2030» / Офіційний сайт представництва ООН в Україні. URL: <http://www.un.org.ua>.

11. Стрельбіцький П., Стрельбіцька О. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 10. С. 323–333.

12. Що таке соціальний пакет? / Сайт про бізнес і заробіток. URL: <http://biznesua.com.ua/shho-take-sotsialniy-paket>.

13. AA1000 SES (Account Ability Stakeholder Engagement Standard). URL: <http://www.accountability.org.uk>.

14. Disparities in minimum wages across the EU. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu>.

15. Freeman E. Strategic management: a stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984. 266 p. URL: <http://bookre.org/reader?file=1164948&pg=6>.

16. ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility. URL: <https://www.iso.org/standard/42546.html>.

REFERENCES:

1. Beztelesna L.I., Pecheniuk A.V. (2016) Upravlinnia profesiynym rozvytkom naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv [Management of professional development of scientific and pedagogical workers]. Rivne: NUVHP. (in Ukraine)

2. Herasymentko Yu.V. (2015) Kontseptualni zasady stanovlennia sotsialno-vidpovidalnoho biznesu v umovakh hlobalizatsii [Conceptual basis for the formation of a socially responsible business in a globalized world]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky (electronic journal), vol. 5, pp. 345-349. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015>.

3. Herasymentko Yu.V. (2018) Kouchny yak styl roboty menedzheriv suchasnykh pidpriemstv [Coaching as a style of managers' work at modern enterprises]. Proceedings of the ekonomichni i sotsialni rozvytok Ukrainy v XXI stolitti: natsionalna viziia ta vyklyky hlobalizatsii (Ukraine, Ternopil, March 29-30, 2018), pp. 84-86.

4. Herasymenko Yu.V., Pidvalna O.H. (2017) Menedzhment (bazovyi kurs) [Management (basic course)]. Vinnytsia: TOV«Konsol». (in Ukraine)
5. Kozlov N.I. Partnerski vidnosyny [Affiliate Relationship]. Psykholohis: entsyklopediia praktychnoi psykholohii. Available at: http://psychologis.com.ua/partnerskie_otsnosheniya.htm.
6. Martynovskiy V.S., Filimonchuk T.V. (2015) Doslidzhennia shliakhiv pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia personalom khlibopekarskoho pidpriemstva [Investigation of ways to increase the efficiency of personnel management at bakery enterprise]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, no. 1(25), pp. 49-52.
7. Zaiarna N.M., Pasenchenko Yu.S., Tys R.I. (2017) Neobkhidnist vprovadzhennia svitovoho dosvidu motyvatsii personalu na vitchyznianykh pidpriemstvakh [Necessity of introduction of the world experience for personnel motivation at domestic enterprises]. *Molodyi vchenyi*, no 12(52), pp. 620-623.
8. Nestandardnaia motyvatsiia personala [Non-standard personnel motivation]. Bloh kompaniy DM Basis. Available at: <http://www.dmbasis.ru/blog/33>.
9. Principy mezhdunarodnogo biznesa (Deklaraciya Ko) [Principles of International Business (Declaration of Co)]. Analitik – centr sociologicheskikh i marketingovykh issledovaniy. Available at: <http://www.socio-research.ru>.
10. Prohrama hlobalnoi initsiatyvy «Tsili staloho rozvytku 2016-2030» [The program of the Global Initiative «Sustainable Development Goals 2016-2030»]. Ofitsiyni sait predstavnytstva OON v Ukraini. Available at: <http://www.un.org.ua>.
11. Strelbitskiy P.A., Strelbitska O.P. (2015) Svitovyi dosvid motyvatsii pratsi ta mozhlyvist yoho vprovadzhennia v Ukraini [World experience of labor motivation and the possibility of its introduction in Ukraine]. *Visnyk Kam'ianets-Podilskoho natsionalnogo universytetu im. Ivana Ohienka. Seriya: Ekonomichni nauky*, vop. 10, pp. 323-333.
12. Shcho take sotsialnyi paket? [What is a social package?]. Sait pro biznes i zarobitok. Available at: <http://biznesua.com.ua/shho-take-sotsialniy-paket>.
13. AA1000 SES (AccountAbility Stakeholder Engagement Standard). Available at: <http://www.accountability.org.uk>.
14. Disparities in minimum wages across the EU. Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu>.
15. Freeman E. Strategic management: a stakeholder approach (1984). Boston: Pitman. (in English)
16. ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility. Available at: <https://www.iso.org/standard/42546.html>.

Herasymenko J.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Vinnitsa National Agrarian University

MOTIVATION CONSTITUENT OF PARTNERSHIP RELATIONSHIP WITH PERSONNEL AS INTERNAL STAKEHOLDERS OF THE ENTERPRISE

In the conditions of globalizing economic processes, the issue of establishing partnerships with staff as internal stakeholders of the enterprise is particularly relevant, since it is due to its labor activity that the competitiveness of the economic entity and the “commitment” of external stakeholders to a large extent depend on the work activity.

The most important component of establishing partnerships with staff is the motivation of employees for actions aimed at achieving the goals of the enterprise through satisfying their own needs. Accordingly, the basis of the motivational mechanism should be a person with his own interests and needs as a free person who realizes his responsibility to society. This approach expands the motivational capabilities of managers through more full use of ways to stimulate the work of staff (both standard and non-standard).

The motivational mechanism must be directly related to the results of the enterprise, and this is possible with the use of such a way of stimulating labor as income participation. Three such systems are commonly known: Scanlon, Racer, Improsheart. But in the Ukrainian practice, the material component of the motivational mechanism is not used at properly, since the average wage is much lower if compared with at least minimal guarantees in the EU member states.

In addition to the wages, which correspond to the qualifications and workload of workers, the creation of a favorable microclimate in the team, forming the social package, and non-standard motivation are important components of stimulating labor activity.

Moreover, in order to motivate the staff, it is necessary to conduct a dialogue with him, as well as oriented coaching as a managerial style of work, since it is intended to induce self-development of personnel by understanding their own competence and professional responsibility, which in turn will satisfy their needs for recognition, authority and self-realization.

In essence the motivational task is aimed at creating conditions in which the potential of the staff could be most fully disclosed and would have a steady desire to increase its efficiency and productivity. But while establishing partnerships with staff, you may have questions about choosing values and behaviors. That is why the basis of the motivational mechanism should be the principles of utilitarianism, moral and legal justice.

Under the condition of establishing partnerships at the enterprise, the staff will be proud of their work and try to be in every way useful and feel care for themselves and understanding their needs.

РОЗРОБЛЕННЯ КОМПЛЕКСУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF A CORPORATE SECURITY'S MANAGEMENT STRATEGIC MEASURES COMPLEX FOR MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

У статті розглянуто методичний підхід до розроблення комплексу стратегічних заходів управління корпоративною безпекою (КБ) машинобудівного підприємства з позиції особливостей поняття КБ, її складників (фінансово-економічна безпека, якісне корпоративне управління (КУ) та корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)). Запропоновано комплекс стратегічних заходів для кожного з визначених складників КБ.

Ключові слова: корпоративна безпека, стратегічні заходи, корпоративне управління, соціальна відповідальність, складник КБ.

В статье рассмотрен методический подход к разработке комплекса стратегических мероприятий управления корпоративной безопасностью (КБ) машиностроительного предприятия с позиции особенностей понятия КБ, ее составляющих (финансово-экономическая безопасность, качество корпо-

ративного управления (КУ) и корпоративная социальная ответственность (КСО)). Предложен комплекс стратегических мер для каждой из определенных составляющих КБ.

Ключевые слова: корпоративная безопасность, стратегические меры, корпоративное управление, социальная ответственность, составляющая КБ.

In the article the author considered the methodical approach on the development of corporate security's (CS) management strategic measures of the machine-building enterprise from the point of view of the features of the concept of CS, its components (financial and economic security, high-quality corporate governance (CG), and corporate social responsibility (CSR)). This study proposes a set of strategic measures for each of the identified components of the CS.

Key words: corporate security, strategic measures, corporate governance, social responsibility, component of CS.

УДК 658:005.5

Дороніна К.С.

аспірант, викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Досягнення високого рівня корпоративної безпеки (КБ) машинобудівних підприємств об'єктивно можна вважати способом подолання економічної, техніко-технологічної, інноваційної та корпоративної відсталості України від зарубіжних конкурентів. Нині машинобудування грає вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази національного господарства. Машинобудування забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва та конкурентоспроможність продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках [1, с. 22]. Однак слід відзначити, що, за даними економічних дослідників, сьогодні ситуація у галузі вітчизняного машинобудування є неоднорідною та нестабільною. Це можна пояснити суттєвим ступенем зносу основних фондів, низьким рівнем конкурентоспроможності продукції, недостатньою кількістю інвестицій, нераціональним використанням ресурсів [2, с. 36]. Але, крім цього, варто зауважити, що майже всі машинобудівні підприємства є акціонерними товариствами, тому не можна залишити без уваги низький рівень корпоративного управління (КУ) на підприємствах, недотримання міжнародних стандартів та кращих практик КУ, відсутність зарубіжних акціонерів та лістингу на міжнародних визнаних біржах тощо [3, с. 6]. Усе це призводить до низького рівня інвестицій у машинобудівний сектор, низького рівня довіри іноземних акціонерів, партнерів та кредиторів, відсутності стабільних та довготривалих ділових стосунків на рівні передачі технологій, знань та спільних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам КУ присвячено праці таких учених, як

О.В. Манойленко, С.А. Румянцев, І.А. Ігнат'єва, В.А. Євтушевський, А.Д. Чернявський, З.Є. Шершньова, А.Є. Черпак. Незважаючи на суттєвий внесок учених у розробленість даного питання, все ще залишаються проблеми, що потребують рішення, а саме відсутність єдиного та чіткого тлумачення поняття «корпоративна безпека підприємства» призводить до відсутності належних заходів управління нею.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення комплексу стратегічних заходів управління КБ машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку автора, розроблення комплексу стратегічних заходів управління КБ машинобудівного підприємства повинно спиратися на розуміння того, що саме являє собою корпоративна безпека. Отже, враховуючи особливості КБ (наявність системи КУ, корпоративних інтересів та необхідності їх гармонізації, корпоративних відносин, аспекту корпоративної соціальної відповідальності), авторами було сформульоване, що КБ – це стан захищеності та гармонізації взаємовідносин суб'єктів КУ для отримання максимально можливого прибутку, що базується на засадах виділення та поєднання ключових позицій соціальної відповідальності, гармонізації корпоративних інтересів стейкхолдерів, дотримання міжнародних стандартів якості КУ, які, своєю чергою, передбачають інформаційну прозорість, відповідальність членів НР, урахування ролі зацікавлених осіб, дотримання прав акціонерів, взаємодію з інституційними інвесторами, фондовими ринками та посередниками. Захищеність визначається станом та рівнем кор-

поративної безпеки. Отже, впровадження інструментарію управління КБ є складним процесом, цілями якого можна вважати розвиток ключових можливостей компанії для вдосконалення корпоративного управління, гармонізації корпоративних інтересів стейкхолдерів та реалізації корпоративної соціальної відповідальності компанії. Таким чином, на думку авторів, інструментарій управління корпоративною безпекою – це сукупність інституціонально обґрунтованих методів, технологій, способів та стратегічних заходів, які розроблено з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки, найкращих практик КУ, загальноновизнаних міжнародних стандартів ведення бізнесу та індивідуального стану та рівня КБ підприємства. Стан КБ підприємства включає у себе фінансово-економічну безпеку підприємства, рівень корпоративного управління підприємством та рівень реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Рівень КБ визначається шляхом оцінювання індивідуальних критеріїв для кожного окремого підприємства.

Таким чином, процес формування інструментарію управління КБ тісно пов'язаний не лише з процесом гармонізації корпоративних інтересів стейкхолдерів, а й з процесом поліпшення фінансово-економічного стану підприємства, рівня корпоративного управління та рівня реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Крім того, базою впровадження інструментарію управління КБ є світові стандарти КУ, які полягають у вивченні та дотриманні рекомендацій щодо відповідальності та обов'язків Наглядової ради, забезпечення основи для ефективної системи КУ, дотримання прав акціонерів, однакового ставлення до них, ура-

хування ролі зацікавлених сторін у КУ, розкриття інформації та прозорості, взаємодії з інституційними інвесторами, фондовими ринками та посередниками.

Отже, першим етапом розроблення комплексу стратегічних заходів управління корпоративною безпекою машинобудівного підприємства є виділення заходів із поліпшення стану КБ, що полягають у формуванні програми заходів підвищення рівня ФЕБ (табл. 1). Варто відзначити, що індикатори ФЕБ найчастіше розподіляються на чотири групи: індикатори ліквідності компанії, індикатори рентабельності, індикатори ділової активності та індикатори фінансової стійкості [2, с. 6; 4, с. 256].

Програма підвищення ФЕБ підприємства, як можна побачити, націлена на використання інструментів для кожної окремої групи індикаторів, ефективність яких перевіряється визначенням показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності компанії до та після впровадження даних заходів.

Наступним етапом розроблення комплексу стратегічних заходів управління КБ машинобудівного підприємства є визначення заходів підвищення рівня КУ. Варто відзначити, що для розроблення комплексу заходів із підвищення рівня КУ варто провести оцінку рівня КУ. На нашу думку, доцільним є використання Методики оцінки якості корпоративного управління Національного уповноваженого агентства IBI Rating та розроблення заходів саме для неї (табл. 2) [5, с. 155].

Можна відзначити, що дана активно використовується під час проведення рейтингів КУ та максимально відповідає вимогам передових практик КУ [3, с. 2]. Ефективність запропонованих авто-

Таблиця 1

Програма підвищення фінансово-економічної безпеки підприємства

Програма підвищення фінансово-економічної безпеки компанії	
Алгоритм підвищення ліквідності компанії	Моніторинг дебіторської заборгованості
	Діагностика балансу підприємства
	Контроль та нормування запасів підприємства
	Аналіз інвестиційних та реінвестиційних проектів
Алгоритм підвищення фінансової стійкості компанії	Факторінг (укладання факторингових договорів, договорів-цесій)
	Фінансово-економічний консалтинг стосовно структури капіталу
	Бізнес-планування (перевірка бізнес-планів на доцільність та можливість реалізації)
Алгоритм підвищення ділової активності	Договірна дисципліна (юридична експертиза договорів)
	Реструктуризація боргів підприємства
	Страховання кредитів
	Логістичний менеджмент
Алгоритм підвищення рентабельності компанії	Дисконтування для клієнтів, партнерів
	Аутсорсинг (будівельний, ремонтний, обслуговування обладнання, управлінський, транспортний)
	Маркетингові дослідження (аналіз галузі та реакцій споживачів)
	Удосконалення виробництва з боку ресурсозбереження, автоматизації та впровадження сучасних технологій

Власна розробка автора

ром заходів також визначається, як і в разі з програмою поліпшення ФЕБ підприємства, виходячи з динаміки рівня КУ до та після впровадження розроблених заходів. Варто також звернути увагу на те, що ці заходи, наприклад контроль за част-

кою контролюючих акціонерів (не більше 50%), реорганізація складу НР (50% незалежних членів у складі НР або не менше трьох незалежних членів), створення ключових комітетів (комітет зі стратегічного планування, з аудиту, з кадрів та вина-

Таблиця 2

Програма підвищення рівня корпоративного управління підприємством

Програма підвищення рівня корпоративного управління компанії	
Алгоритм підвищення рівня захисту прав акціонерів	
Критерій корпоративного управління	Інструменти
Наявність контролюючих акціонерів (КА)	Моніторинг складу акціонерів (частка контролюючих акціонерів не повинен перевищувати 50%)
Розкриття інформації про власників істотних часток у капіталі	Випуск корпоративного видання з детальним розкриттям змін у складі власників істотних часток в капіталі та кінцевих бенефіціарів
Розкриття кінцевих бенефіціарів	
Дотримання граничного терміну проведення загальних зборів акціонерів	Обов'язкове проведення загальних зборів акціонерів 1 раз на рік
Збільшення чистих активів та виплата дивідендів	Виплата дивідендів згідно зі Статутом та законодавством. Заходи збільшення чистих активів (реорганізація, формування резервного капіталу тощо)
Алгоритм підвищення рівня функціонування Наглядової ради	
Наявність у складі Наглядової ради незалежних членів	Реорганізація складу НР таким чином, щоб було 50% незалежних членів у складі НР (або не менше 3 незалежних членів) та оптимальна кількість – 4-9 членів у складі НР
Кількісний склад Наглядової ради	
Комітети Наглядової ради, механізм заочного голосування членів Наглядової ради	Створення ключових комітетів (комітет зі стратегічного планування, з аудиту, з кадрів та винагород), створення механізму заочного голосування членів НР
Періодичність очних засідань членів Наглядової ради протягом року	Проведення засідань членів НР 4-6 разів на рік
Система оплати праці членів Наглядової рад	Кореляція винагород із результатами діяльності
Алгоритм підвищення рівня менеджменту, аудиту та контролю	
Залучення провідних аудиторських компаній	Укладання договорів із провідними аудиторськими компаніями, які входять до топ-10 аудиторських компаній
Наявність негативних звітів зовнішніх аудиторів	Проведення регулярного внутрішнього аудиту
Наявність внутрішнього аудитору (служби внутрішнього аудиту)	Організація служби та/або комітету внутрішнього аудиту
Розкриття інформації про систему та розмір оплати праці менеджменту	Оприлюднення інформації про систему та розмір оплати праці менеджменту на веб-сайті
Досвід голови виконавчого органу	Підбір голови виконавчого органу таким чином, щоб досвід управління компаніями було не менше 8 років, а керівництво очолюваною компанією – не менше 3 років
Алгоритм підвищення рівня розкриття інформації та прозорості	
Якість веб-сайту	Створення, адміністрування та регулярний технічний аудит корпоративного веб-сайту
Розкриття інформації про афілійованих осіб	Створення реєстру афілійованих осіб
Оприлюднення аудиторського звіту на власному веб-сайті підприємства	Розкриття аудиторських звітів на власному веб-сайті підприємства за останні 3 роки
Оприлюднення інформації про членів НР та Правління на власному веб-сайті підприємства	Створення профілів членів НР та Правління на власному веб-сайті підприємства
Своєчасність розкриття обов'язкової інформації	Річна інформація про емітента підлягає розкриттю емітентом не пізніше 30 квітня року, наступного за звітним
Алгоритм підвищення рівня власних ініціатив та взаємодії із регулятором	
Реєстрація на фондовій біржі	Реєстрація цінних паперів у реєстрі на фондовій біржі
Наявність кодексу корпоративного управління	Формування кодексу корпоративного управління
Наявність корпоративного секретаря	Створення посади корпоративного секретаря
Добровільне дотримання стандартів якості КУ, що перевищують вимоги чинного законодавства	Сертифікація системи управління якістю ISO 9001 на підприємстві
Застосування Регулятором заходів впливу за порушення	Досягнення відсутності порушень протягом останніх 3 років

Власна розробка автора

город), проведення засідань членів НР 4–6 разів на рік, створення профілів членів НР та Правління на власному веб-сайті підприємства, створення посади корпоративного секретаря, формування Кодексу КУ тощо, цілком відповідають рекомендаціям ОЕСР 2016 р. щодо якості КУ [7] та є базисом отримання можливості розміщення цінних паперів на іноземних біржах. Наступним кроком розроблення комплексу стратегічних заходів управління КБ підприємства є визначення заходів щодо підвищення рівня КСВ. Автор спирається на власну методику визначення КСВ [8, с. 30] та приводить програму підвищення рівня КСВ, в основу якої покладено розуміння КСВ як сукупності сфер відповідальності бізнесу (відповідальність продукції, виробництва, кадрова, етична, бізнес-партнерства та соціальної діяльності). Ця методика була адаптована автором на базі аналізу звітів із КСВ німецького автомобілебудівного концерну Daimler AG та самостійного доповнення авторськими показниками [8, с. 32, 9, с. 54]. Таким чином, використовуючи метод структурно-логічного аналізу під час вивчення матеріалів щодо забезпечення відповідальності бізнесу, опублікованих на офіційному сайті концерну Daimler AG, автором було визначено, які показники мають входити до групи показників **відповідальності продукції**, що виготовляється (впровадження «екологічно дружніх» технологій у продукцію, що виготовляється, наявність післяпродажного та гарантійного сервісу для виробленої продукції, наявність упровадження систем ISO на підприємстві, участь у виставках, ярмарках продукції підприємства; проведення рекламних компаній для продукції, коефіцієнт зростання обсягів продажу продукції, наявність відділу маркетингу, наявність публічно доступної інформації щодо якості продукції, технологій її виробництва, впливу на суспільство та навколишнє середовище, використання поновлюваних ресурсів та ресурсів другого циклу під час виробництва, проведення науково-дослідних робіт на підприємстві). Виявлення **відповідальності виробництва** містить у собі такі показники, як: наявність капітальних інвестицій за аналізованих період, наявність технічної/технологічної служби на підприємстві, наявність процесів автоматизації на підприємстві, наявність інвестицій для оновлення основних фондів, наявність інвестицій на програмне забезпечення для удосконалення виробничої діяльності, коефіцієнт використання виробничої потужності (середньорічний), ступінь зносу основних засобів, випуск інноваційної продукції підприємством за звітний період, наявність процесів програм охорони атмосферного повітря та клімату, наявність на підприємстві програм охорони водного басейну, наявність програми знешкодження відходів виробництва, впровадження систем енергозбереження виробництва, наявність відділу логістики, впрова-

дження систем комплаєнсу в процес виробництва. **Кадрова відповідальність** підприємства нараховує тринадцять показників: наявність вищої освіти представників керуючого персоналу, можливість отримання професійної фахової освіти працівниками підприємства, наявність співробітництва з вищими навчальними закладами Харківського регіону, наявність колективного договору, наявність науково-практичного діалогу з працівниками інших підприємства, наявність програми пенсійного забезпечення на підприємстві, відсутність заборгованості із заробітної плати у складі поточних зобов'язань, зростання соціальних витрат на одного працівника, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт зростання фонду оплати праці, коефіцієнт розвитку персоналу. **Етична відповідальність** складається з таких показників: наявність кодексу КУ та/або кодексу корпоративної етики, можливість ознайомлення зі статутом підприємства, проведення незалежної аудиторської перевірки, наявність положень про обмеження повноважень виконавчого органу, відповідність інформації на Інтернет-сайті Закону України «Про акціонерні товариства», наявність ініціатив підприємства у галузі інформаційної відкритості бізнесу: прозорість фінансових/інвестиційних/кредитних операцій, розкриття даних щодо реалізації КСВ, відсутність дискримінації на підприємстві, відсутність фактів розкриття персональних даних працівників проти їх згоди, відсутність штрафних санкцій, які було сплачено підприємством, відсутність судових процесів протягом аналізованого періоду за участі підприємства, відсутність судових справ, за якими розглядаються позовні вимоги у розмірі 10 або більше відсотків активів підприємства, наявність інформації щодо поточного стану порушених проти підприємства справ. **Відповідальність бізнес-партнерства** містить у собі: наявність іноземних ринків збуту, відсутність у ЗМІ інформації стосовно використання методів нечесної конкурентної боротьби, проведення культурних заходів під патронатом підприємства для створення позитивного іміджу, наявність зазначених на сайті чи у фінансовій звітності конкурентних переваг, проведення бізнес-проектів з іноземними підприємствами, наявність системи проведення аудиту нових партнерів, наявність інформації стосовно зобов'язань підприємства, наявність візитів іноземних партнерів протягом звітного періоду на підприємство. Останнім напрямом оцінки рівня реалізації КСВ є **відповідальність соціальної діяльності підприємства**: наявність системи зворотного зв'язку з клієнтами, наявність ініціативних соціальних проектів, які розроблені підприємством, наявність розділу, який присвячено корпоративній соціальній відповідальності підприємства на Інтернет-сайті, наявність крос-регіональних програм реалізації корпоративної соціальної від-

Програма підвищення рівня реалізації КСВ підприємства

	Показники-репрезентанти	Інструменти
Відповідальність продукції	Наявність післяпродажного та гарантійного сервісу для виробленої підприємством продукції	Експертне укладання бізнес-договорів (передбачення після продажного та гарантійного сервісу) Створення філіалів гарантійного обслуговування
	Приймання участі у виставках, ярмарках продукції підприємства	Моніторинг виробничих виставок, ярмарок у тому числі зарубіжних
	Коефіцієнт зростання обсягів продажу продукції	Автоматизація ланцюжка заявок, продажів, відвантаження дистриб'юторам
	Використання поновлюваних ресурсів та ресурсів другого циклу під час виробництва	Інвестування у сонячні батареї, «розумна енергетика», побудова сонячних енергопарків на виробництві Закупівля обладнання для переробки виробничих відходів
Відповідальність виробництва	Наявність процесів автоматизації у виробництві	Програми автоматизації обліку (Арек), технологічних процесів (CRM brm'online), маркетингових досліджень, управління клієнтськими зверненнями
	Чи відбувався випуск інноваційної продукції за аналізований період	Поступове технічне переоснащення виробництва, інноваційний консалтинг, пілотні випуски продукції
	Впровадження систем комплаєнсу в процес виробництва.	Документальне затвердження стандарту щодо комплаєнсу в процес виробництва (commitment to compliance) – Кодекс корпоративної етики, комплаєнс-аудит, «гаряча лінія», регулярне тестування та тренінги
Кадрова відповідальність	Наявність науково-практичного діалогу з працівниками інших підприємств	Підтримка науково-практичного діалогу з працівниками інших підприємств
	Зростання соціальних витрат на працівника	Оцінка затребуваності соціальних послуг та пільг серед персоналу та вивільнення коштів на більш необхідні
	Коефіцієнт плинності кадрів	Розроблення програм професійного та кар'єрного росту для працівників, грамотна HR-політика
Етична відповідальність	Можливість ознайомлення зі статутом підприємства	Розміщення статуту на корпоративному веб-сайті підприємства
	Наявність ініціатив підприємства в галузі інформаційної відкритості бізнесу: прозорість фінансових, інвестиційних, кредитних операцій, розкриття даних щодо реалізації КСВ	Періодичний випуск корпоративного видання з новинами щодо фінансових, інвестиційних, кредитних операцій, реалізації КСВ Відкрите інтерв'ю з членами НР, правління, персоналом для підвищення інформаційної відкритості бізнесу
	Відсутність фактів розкриття персональних даних працівників проти їх згоди	Реєстрація колективного договору, контроль його виконання Розроблення порядку обробки персональних даних
Відповідальність бізнес-партнерства	Відсутність у ЗМІ інформації стосовно використання методів нечесної конкурентної боротьби	Моніторинг електронних баз ЗМІ (аналіз коментарів до статей на онлайн-ресурсах, аналіз блогів та відгуків в Інтернет-магазинах, соціальних мережах, аналіз форумів) (Google Trends, Brandanalytics, Wobot тощо)
	Проведення бізнес-проектів з іноземними партнерами	Моніторинг відкритих бізнес-майданчиків для пошуку ВЕД партнерів (LinkedIn), розроблення англійських профілів з описом бізнесу та продукції у соціальних мережах Укладання комерційної пропозиції та надсилання її з відділом ВЕД Харківської торгової-промислової палати
	Наявність системи проведення аудиту нових партнерів	Проведення аудиту нових партнерів
Відповідальність соціальної діяльності	Наявність ініціативних соціальних проектів, які розроблені підприємством	Мозковий штурм, власні спостереження як ініціатива для розроблення соціальних проектів на підприємстві
	Наявність витрат на соціальні заходи у загальному обсязі витрат підприємства	Контактування з UVCA(Ukrainian Venture Capital & Private Equity Association) Платформи краундфандінгу Моніторинг грантів та пропозицій іноземних інвестиційних фондів (Horizon 2020, COSME, Creative Europe, CBC Romania-Ukraine тощо) Участь у конкурсах соціальних проектів
	Наявність системи матеріальної допомоги для працівників	Розроблення колективного договору та внесення положень щодо матеріальної допомоги для працівників
	Наявність медичного закладу для працівників підприємства	Побудова медичного закладу для підприємства Підписання страхового договору зі страховою компанією щодо корпоративного медичного страхування для працівників підприємства

Власна розробка автора

повідальності, наявність витрат на соціальні заходи у загальному обсязі витрат підприємства, наявність системи матеріальної допомоги, наявність системи надання житла працівникам підприємства, наявність медичного закладу для працівників підприємства, наявність організації дозвілля працівників, коефіцієнт зростання соціальних витрат. Логічно стверджувати, що кількість показників є досить великою та потребує зменшення задля розроблення дієвого та цільового комплексу заходів. Для цього використовують економіко-математичні методи редукції та/або методи кластерного аналізу, експертні методи тощо. Автором було вирішено провести кластерний аналіз (після розрахунку показників та проведення стандартизації), який розподілив показники на групи. Після цього було використано економіко-математичний метод «центрів тяжіння» для визначення у кожному кластері типових показників-репрезентантів та розроблення заходів саме за цими показниками [10, с. 224].

Зазвичай після визначення показників-репрезентантів використовуються методи експертного опитування серед персоналу підприємств для виявлення ступеня важливості кожного складника КСВ та показників-репрезентантів. Із виявленим ступенем важливості можна використати метод розрахунку інтегрального показника, за яким можна визначити рівень реалізації КСВ того чи іншого підприємства. Потрібно зазначити, що дана методика є новою, розробленою автором та практично значущою для підприємств, які мають на меті євроінтеграцію. Потрібно також звернути увагу, що набір показників-репрезентантів може бути різним для кожного окремого підприємства через відмінності під час розрахунку показників КСВ.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті розроблено комплекс стратегічних заходів управління КБ машинобудівного підприємства, який ураховує розкриті автором поняття корпоративної безпеки, визначені її складники та найкращі практики корпоративного управління. Таким чином, визначені стратегічні заходи є практичними рекомендаціями для управлінців, які можуть упроваджуватися вибірково для підвищення рівня ФЕБ, рівня корпоративного управління, рівня корпоративної соціальної відповідальності, які формують стан КБ. Окрім цього, автором наголошено на різниці між станом та рівнем КБ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи. Європейський вектор економічного розвитку. 2010. № 1(8). С. 19–25.
2. Соловійова К.С., Доронін С.А. Аналіз економічного стану машинобудівного машинобудівної

галузі Харківського регіону. Економічні студії. 2017. № 2(15). С. 33 – 41.

3. Дикий І. Корпоративное управление в банках и компаниях реального сектора / Уполномоченное рейтинговое агентство IBI-Raiting. 2017. URL: <http://ibi.com.ua/RU/ratings-research-and-analytics/korporativne-upravlinnya-v-bankah-i-kompaniyakh-realnogo-sektoru-2017.html>.

4. Економіка підприємства: підручник / За ред. проф. С.Ф. Покропивного. К.: Київ. нац. ек. ун-т, 2004. 526 с.

5. Отенко І.П., Дороніна К.С. Методичний підхід до формування інструментарію управління корпоративною безпекою підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. № 6(62). С. 154–157.

6. Игнатъева И.А. Корпоративное управление: учебник. Киев: ЦУЛ, 2013. 600 с.

7. Гусаков В.А. Новая редакция принципов корпоративного управления G20/ОЭСР: основные понятия и их значение. Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2015. № 12. С. 1–10.

8. Дороніна К.С. Формування інструментарію підвищення відповідальності бізнесу як фактор управління корпоративною безпекою підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2017. № 3(18). Т. 1. С. 27–36.

9. Daimler Sustainability Report / Dr. Dieter Zetsche, Renata Jungo Brüngger, Ola Källenius / Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Germany. 2016. URL: <http://www.daimler.com/documents/sustainability/other/daimlersustainabilityreport-2016.pdf>.

10. Дейч М.Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк, 2014. 352 с.

REFERENCES:

1. Bartashevskaya Yu.M. (2010) Rozvitok mashinobuduvannya Ukraini: stan, problemi, perspektivi [The development of the machine building industry in Ukraine: state, problems, perspectives] European vector of economic development. – Vol. 1(8). – Pp. 19-25.
2. Solovyova K.S., Doronin S. A. (2017) Analiz ekonomichnogo stanu mashinobudivnoyi galuzi Harkivskogo regionu [Analysis of the economic situation of the machine-building industry in the Kharkiv region] Economic Studies Journal. – Vol. 2(15). – Pp. 33 – 41.
3. Dikiy I. (2017) Korporativnoe upravlenie v bankah i kompaniyah realnogo sektora [Corporate governance in banks and companies in the real sector] Authorized Rating Agency IBI-Raiting (electronic journal) Available at: <http://ibi.com.ua/RU/ratings-research-and-analytics/korporativne-upravlinnya-v-bankah-i-kompaniyakh-realnogo-sektoru-2017.html>; (accessed 7 May 2018).
4. Pokropivniy S.F. (2004) Ekonomika pidpriemstva: pidruchnik [Economy of the enterprise: a textbook]. Kiev (in Ukrainian).
5. Otenko I. P., K. S. Doronina (2017) Metodichniy pidhid do formuvannya instrumentariyu upravlinnya korporativnoyu bezpekoyu pidpriemstva [Methodical approach to the formation of tools for corporate corporate security management] Problems of the system approach in the economy. – Vol 6(62). – Pp. 154 – 157.

6. Ignateva I.A. (2013) Korporativnoe upravlenie [Corporate governance]. Kiev: (in Ukrainian);

7. Gusakov V.A (2015) Novaya redaktsiya printsipov korporativnogo upravleniya G20/OESR: osnovnyie ponyatiya i ih znachenie [New edition of the principles of corporate governance G20 / OECD: the main concepts and their meaning] Joint Stock Company: Corporate Governance Issues. – Vol. 12. – Pp. 1–10.

8. Doronina K.S. (2017) Formuvannya instrumentariyu pidvischennya vidpovidalnistyu biznesu yak faktor upravlinnya korporativnoyu bezpekoyu pidpriemstva [Formulation and technical documentation of the management of the corporate security of goods] Problems

and perspectives of development of enterprises. – Vol. 3 (18), no 1. – Pp. 27–36.

9. Dr. Dieter Zetsche, Renata Jungo Brünnger, Ola Källenius (2016) [Daimler Sustainability Report] (electronic journal). Available at: <http://www.daimler.com/documents/sustainability/other/daimlersustainabilityreport-2016.pdf>.

10. Deych M. E.(2014) Stanovlennya ta rozvitok bagatorivnevoyi sistemi sotsialnoyi vidpovidalnosti: upravlinskiy aspekt: monografiya [Formation and development of multi-level system of social responsibility: managerial aspect: monograph]. Donetsk. (in Ukrainian).

Doronina K.S.

Postgraduate Student, Lecturer of the Department of International Business and Economic Analysis of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

DEVELOPMENT OF A CORPORATE SECURITY'S MANAGEMENT STRATEGIC MEASURES COMPLEX FOR MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The achievement of a high level of corporate security of machine-building enterprises can be objectively considered as a way to overcome Ukraine's economic, technological, innovation and corporate backwardness from foreign competitors. However, it should be noted that according to economic researchers, the current situation in the field of domestic machine-building is heterogeneous and unstable. This can be explained by the substantial degree of wear and tear of fixed assets, the low level of product competitiveness, insufficient investment, and inappropriate use of resources. Besides, it should be stressed that almost all machine-building enterprises are joint-stock companies; therefore, much attention is given to the low level of corporate governance at enterprises, non-compliance with international standards and best practices of corporate governance, the absence of foreign shareholders and listing on internationally recognized exchanges, etc.

According to the author, the development of a complex of strategic management activities of the corporate security for the machine-building enterprise should be based on an understanding of corporate security definition. Thus, taking into account the peculiarities of the corporate security (corporate governance system availability, the availability of corporate interests and the need to harmonize them, the presence of corporate relations, availability aspect of corporate social responsibility).

The article provides that corporate security – is a state of security and harmonization of business relations for corporate governance as possible profit based on the principles of allocation and combination of key positions of social responsibility, harmonization of corporate interests of stakeholders, compliance with international standards of corporate governance. Consequently, the implementation of corporate security management tools is a complex process whose objectives can be considered as the development of key capabilities of the company in order to improve corporate governance, harmonize corporate interests of stakeholders and implement corporate social responsibility of the company. Thus, the author's opinion, tools of enterprise security are a set of institutional reasonable methods, technologies, methods and policy measures designed to meet modern trends of the world economy, corporate governance best practices, generally recognized international standards of business and personal status and corporate security level of enterprises.

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ГАЛУЗІ З ВИРОБНИЦТВА СОКІВ ANALYSIS OF THE ENVIRONMENT OF THE JUICE PRODUCTION INDUSTRY

У статті розглянуто зовнішнє середовище, що впливає на обсяги виробництва та стан галузі з виробництва соків. Проаналізовано чисельність, розподіл населення, показники доходів різних вікових груп та в розрізі місця проживання. Досліджено обсяги споживання плодів, ягід та винограду, площі їх насаджень та виробництва. Встановлено динаміку змін цін реалізації сировини та обсягів виробництва соків. На тлі падіння платоспроможного попиту та збільшення вартості сировини зроблено висновки щодо незадовільної динаміки розвитку стану галузі з виробництва соків.

Ключові слова: соки, виробництво соків, доходи населення, промисловість, індекси цін.

В статье рассмотрена внешняя среда, которая влияет на объемы производства и состояние отрасли по производству соков. Проанализированы численность, распределение населения, показатели доходов разных возрастных групп и в разрезе мест проживания. Исследованы объемы потребления плодов, ягод и винограда, площади их посадки и производства. Установлена

динамика изменения цен реализации сырья и объемов производства соков. На фоне падения платежеспособного спроса и увеличения стоимости сырья сделаны выводы о неудовлетворительной динамике развития состояния отрасли по производству соков.

Ключевые слова: соки, производство соков, доходы населения, промышленность, индексы цен.

*The article examines the external environment, which affects the production volumes and the state of the juice industry. The number, distribution of the population, income indicators of different age groups and in the context of places of residence were analyzed. The volume of consumption of fruit, berries and grapes, the area of their planting and production are investigated. The dynamics of changes in the prices of sales of raw materials and volumes of juice production is established. Against the backdrop of a fall in solvent demand and an increase in the cost of raw materials, conclusions were drawn about the unsatisfactory dynamics of the state of the juice industry. **Key words:** juices, juice production, population incomes, industry, price indices.*

УДК 339.13

Дроздова В.А.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Одеська національна академія харчових технологій

Кірова А.В.

студентка

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Питання забезпечення населення України якісним харчуванням, у тому числі соками та соковмісними напоями, є важливим навіть із погляду продовольчої безпеки. Останнім часом виробництво та споживання соків переживають не найкращі часи. Відбувається скорочення обсягів виробництва та споживання, тому встановлення факторів, що впливають на ці показники, є важливим для наукової та практичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку соків займалися багато науковців та компаній. О.О. Євтушевська та С.І. Бабуріна [1], Ю.А. Лукомський [4] розглядали тенденції розвитку ринку. Л.В. Кручак досліджувала ринок соків із погляду аналізу та оцінки впливу дебіторської заборгованості покупців на його розвиток [2]. В.А. Дроздова досліджувала зони ведення органічного господарства, що є корисним для дитячого харчування [3]. Менеджери компанії Kologo досліджували ринок соків, тенденції зміни експорту та імпорту та основних гравців ринку [6]. Проте залишилося малодослідженим зовнішнє середовище, яке безпосередньо впливає на обсяги виробництва та споживання соків.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та аналіз статистичних даних для встановлення зовнішніх факторів, що впливають на обсяги виробництва сировини та готової продукції – соків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривалий час соки не вважалися товарами щоденного споживання чи першої необхідності, проте з часом та деяким зростанням доходів населення, соки та соковмісні напої стали товаром, який за неофіційною статистикою купують набагато частіше, ніж 10 років тому. Проте останнім часом унаслідок економічної кризи не всі українці мають можливість купувати соки або купують їх рідше, ніж декілька років тому. Ситуація в Україні достатньо неоднозначна. Якщо розмовляти з пересічним громадянином, то можна отримати інформацію щодо погіршення фінансового стану, проте якщо дивитися на офіційну статистику – доходи населення зростають.

Згідно зі статистичними даними, середньомісячний наявний дохід у 2016 р. по відношенню до 2014 р. зріс на 32,9%, а реальний дохід – на 30,8%. Відповідні показники наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники середньомісячного наявного та реального доходів населення

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2232	2587	2968
до попереднього року,%	99,6	115,9	114,7
Середньомісячний реальний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	1991	1740	2605

Джерело: статистичний збірник «Україна – 2016», Держстат України

Важливим показником є розмір заробітної плати, а також пенсій. Згідно з офіційною статистикою, між цими показниками була велика різниця, яка з часом стала ще більшою. У відсотковому відношенні у 2014 р. пенсія по відношенню до заробітної плати становила 45,45%, у 2015 р. – 40,51%, а в 2016 р. цей показник зменшився до 35,2%. Тобто за три роки пенсіонери стали на 10% біднішими по відношенню до працюючих. Динаміка зростання розміру заробітної плати та пенсій наведена на рис. 1.

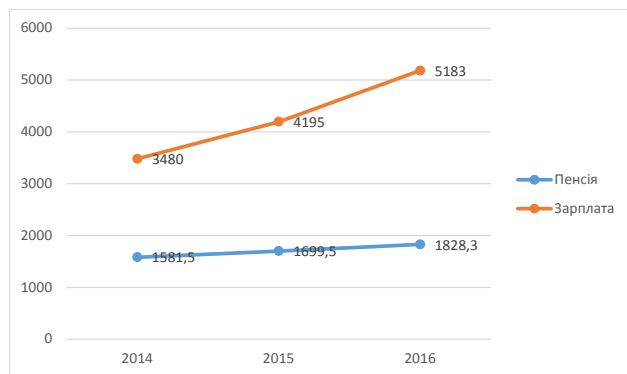


Рис. 1. Динаміка зростання розміру заробітної плати та пенсії

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

Наведені показники дають можливість робити висновки щодо можливості громадянами купувати продукти, що не є продуктам першої необхідності. Наприклад, є очевидним той факт, що середньостатистичний пенсіонер навряд чи буде покупцем соків промислового виробництва, адже вартість 1 літру соку становить близько 20 грн., або 1,09% від розміру пенсії.

Згідно зі статистичними даними, поза межею купівельної спроможності безалкогольних напоїв стає близько 15–20% населення пенсійного віку. Звичайно, населення у віці до 17 років переважно не мають власних доходів, проте вони можуть спонукати до купівлі тих чи інших товарів рідних, що працюють та отримують доход. У табл. 2 наведено дані щодо розподілу постійного населення за окремими віковими групами. За нашим припущенням, найбільш привабливою для виробників є цільова група у віці від 15 до 64 років.

Водночас отримані дані можливо оцінити у відсотковому відношенні. Табл. 3 демонструє, що потенційними активними покупцями можуть бути близько 64% населення.

Вищенаведені дані демонструють також, що купівельноспроможного населення щороку стає менше. Якщо в 2010 р. це було 70,2%, то в 2017 р. – 63,4%. Також можливо оцінити показники заробітної плати, пенсії та допомоги грома-

Таблиця 2

Розподіл постійного населення за окремими віковими групами, тис. осіб

	Розподіл постійного населення за окремими віковими групами, тис. осіб								
	всього населення	0-14 років	0-15 років	0-17 років	16-59 років	15-64 роки	18 років і старше	60 років і старше	65 років і старше
2010	45782,6	6483,6	6982,6	8081,1	29328,6	32130,2	37701,5	9471,4	7168,8
2011	45598,2	6496	6975,7	8003,3	29090,1	32137	37594,9	9532,4	6965,2
2012	45453,3	6531,5	6993,1	7971,6	28842,2	31993,3	37481,7	9618	6928,5
2013	45372,7	6620,6	7047,7	7990,4	28622,9	31846,8	37382,3	9702,1	6905,3
2014	45245,9	6710,7	7120,1	8009,9	28372,5	31606,4	37236	9753,3	6928,8
2015	42759,7	6449,2	6816	7614,7	26613,3	29634,7	35145	9330,4	6675,8
2016	42590,9	6494,3	6856,3	7614	26317,4	29327,7	34976,9	9417,2	6768,9
2017	42414,9	6535,5	6887	7615,6	25982	29011,9	34799,3	9545,9	6867,5

Джерело: дані Держстату України

Таблиця 3

Розподіл постійного населення за окремими віковими групами, %

	Розподіл постійного населення за окремими віковими групами, %								
	0-14 років	0-15 років	0-17 років	16-59 років	15-64 роки	18 років і старше	60 років і старше	65 років і старше	
2010	14,2	15,3	17,7	64,1	70,2	82,3	20,7	15,7	
2011	14,2	15,2	17,5	63,5	70,2	82,1	20,8	15,2	
2012	14,3	15,3	17,4	63,0	69,9	81,9	21,0	15,1	
2013	14,5	15,4	17,5	62,5	69,6	81,7	21,2	15,1	
2014	14,7	15,6	17,5	62,0	69,0	81,3	21,3	15,1	
2015	14,1	14,9	16,6	58,1	64,7	76,8	20,4	14,6	
2016	14,2	15,0	16,6	57,5	64,1	76,4	20,6	14,8	
2017	14,3	15,0	16,6	56,8	63,4	76,0	20,9	15,0	

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

дянам, які перебували у складних життєвих обставинах (табл. 4).

Для оцінки ринку також важливим є показник кількості населення. Невтішна статистика останніх років говорить про те, що українців стає дедалі менше. Крім того, змінюється відсоткове співвідношення між міським та сільським населенням. Згідно з табл. 5, сільського населення стає у відсотках менше на користь міських мешканців, що для виробників соків є позитивною динамікою з погляду потенційних покупців продукту.

Сільські мешканці мають більше можливостей вирощувати фрукти та робити з них компоти та соки, що робить із них не дуже перспективну для збільшення обсягів продажу аудиторію. Проте міських мешканців також не побільшало за рахунок загального зменшення кількості населення.

Порівняльний аналіз отриманих показників свідчить, що за останній час не було жодного року, коли чисельність населення збільшувалася. Починаючи з 2002 р. Україна втратила 12,2% населення. Для будь-якої країни це величезна кількість громадян, а для виробників продуктів – втрачена величезна кількість потенційних покупців, що не може не відбитися на обсягах продажу на внутрішньому ринку. Згідно з даними табл. 6, зменшення населення відбулося нерівномірно: міське насе-

лення зменшилося у 2017 р. до 2002 р. на 9,5%, а сільське – на 17,6%.

Більш детальний аналіз наведено в табл. 7. Згідно з отриманими даними, найбільшим регіоном за кількістю населення станом на 01.01.2017 є Донецька область із кількістю населення майже на рівні 10%, більше тільки Київська область у сукупності з м. Київ – 11%. Таким чином, можна стверджувати, що внаслідок політичної ситуації та військових дій виробники будь-якої продукції (не лише безалкогольних напоїв) утратили значну частку внутрішнього ринку, яку не так просто компенсувати за рахунок нарощування експорту.

У табл. 7 також відображено нерівномірність відсоткової кількості населення міського та сільського за регіонами. Не беручи до уваги м. Київ, у Донецькій області переважна більшість мешканців (90,8%) міські, також це стосується Луганської області (86,9%) та Дніпропетровської (83,6%). Найменшими за кількістю міських жителів є Закарпатська область (37%), Чернівецька (43,1%), Івано-Франківська (43,9%), Тернопільська (44,7%), Рівненська (47,5%). Простежується закономірність: на сході країни мешканці проживають переважно у містах, а на заході понад 50% проживає у сільській місцевості.

Таблиця 4

Показники заробітної плати, пенсії та допомоги

Показник	2014	2015	2016
Середньомісячна номінальна заробітна плата до попереднього року,%	106	120,5	123,6
Індекс реальної заробітної плати до попереднього року,%	93,5	79,8	109
Середній розмір допомоги громадянам, які перебували у складних життєвих обставинах, у розрахунку на одну особу, грн.			
– грошової	785,7	1241,6	1671,9
– натуральної	119,7	221,8	222,4

Джерело: статистичний збірник «Україна – 2016», Держстат України

Таблиця 5

Чисельність населення

Показник	2002	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Наявне населення, млн. осіб	48,5	45,8	45,6	45,6	45,4	42,9	42,8	42,6
– міське	32,6	31,5	31,4	31,4	31,3	29,7	29,6	29,5
– сільське	15,9	14,3	14,2	14,2	14,1	13,2	13,2	13,1
Відсотків до всього населення								
– міське	67,2	68,8	68,9	68,9	68,9	69,2	69,2	69,2
– сільське	32,8	31,2	31,1	31,1	31,1	30,8	30,8	30,8

Джерело: дані Держстату України

Таблиця 6

Динаміка змін чисельності населення

Показник	2011 до 2002	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 до 2002
Наявне населення, млн. осіб	-5,6	-0,4	0,0	-0,4	-5,5	-0,2	-0,5	-12,2
– міське	-3,4	-0,3	0,0	-0,3	-5,1	-0,3	-0,3	-9,5
– сільське	-10,1	-0,7	0,0	-0,7	-6,4	0,0	-0,8	-17,6

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

Отримані дані викликають побоювання також щодо наявності сировинної бази, точніше можливості її обслуговування, адже вирощування сировини вітчизняного виробництва відбувається у сільській місцевості, тому повинна бути достатня кількість населення для праці в полях та садах. Згідно з отриманою інформацією, Україна, незважаючи на родючі землі, потребує більшої кількості фруктів та овочів, ніж виробляє.

Таке становище свідчить про дефіцит сировини для промислового виробництва соків та соковмісних напоїв. На рис. 1 наведено дані щодо споживання плодів, ягід та винограду (без переробки на вино), де простежується динаміка зменшення споживання за останні три роки та фактично повернення до обсягу споживання 2010 р.

На виробництво та споживання впливає такий показник, як площа насаджень. Соки з вітчизняної сировини випускаються переважно з культур плодових та ягідних та винограду. У табл. 8 наведено дані щодо зменшення площі насаджень, відповідно культур плодових та ягідних – на 12,2% та виноградників – на 48,3%. Зменшення площі насаджень потенційно може негативно впливати на обсяги виробництва. Треба відзначити, що зменшення відбувається не тільки загального обсягу насаджень, а й площ культур у плодоносному віці. Динаміка площ насаджень винограду говорить, що 96% виноградників знаходяться у плодоносному віці. З одного боку, це гарно, бо всі вони успішно плодоносять, проте це також свідчить

Таблиця 7

Розподіл населення за регіонами країни

Регіон/область	Чисельність наявного населення, тис. осіб	у т. ч. міське, тис.	Відсоток міського населення	Відсоток від загальної кількості населення
Донецька	4244	3852,3	90,8	10,0
Дніпропетровська	3230,4	2701,1	83,6	7,6
м. Київ	2925,8	2925,8	100,0	6,9
Харківська	2701,2	2178,8	80,7	6,3
Львівська	2534	1544,7	61,0	6,0
Одеська	2386,5	1595,7	66,9	5,6
Луганська	2195,3	1908,5	86,9	5,2
Запорізька	1739,5	1343	77,2	4,1
Київська	1734,5	1077,9	62,1	4,1
Вінницька	1590,4	810,1	50,9	3,7
Полтавська	1426,8	885,6	62,1	3,4
Івано-Франківська	1379,9	605,1	43,9	3,2
Хмельницька	1285,3	726,4	56,5	3,0
Закарпатська	1258,8	465,5	37,0	3,0
Житомирська	1240,5	730,6	58,9	2,9
Черкаська	1231,2	701,6	57,0	2,9
Рівненська	1162,7	552,3	47,5	2,7
Миколаївська	1150,1	786,1	68,4	2,7
Сумська	1104,5	759,1	68,7	2,6
Тернопільська	1059,2	473,6	44,7	2,5
Херсонська	1055,6	646,3	61,2	2,5
Волинська	1041	544,6	52,3	2,4
Чернігівська	1033,4	669,3	64,8	2,4
Кіровоградська	965,8	607,2	62,9	2,3
Чернівецька	908,1	391,1	43,1	2,1
Україна всього	42584,5	29482,3		100

Таблиця 8

Площа насаджень культур плодових та ягідних, виноградників, тис. га

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до 2010 р.
Насаджень культур плодових та ягідних	255	255	255	253	239	235	224	-12,2
у т. ч. у плодоносному віці	223	223	223	222	210	206	197	-11,7
Виноградники	87	84	78	75	49	45	45	-48,3
у т. ч. у плодоносному віці	68	69	68	67	44	42	43	-36,8

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

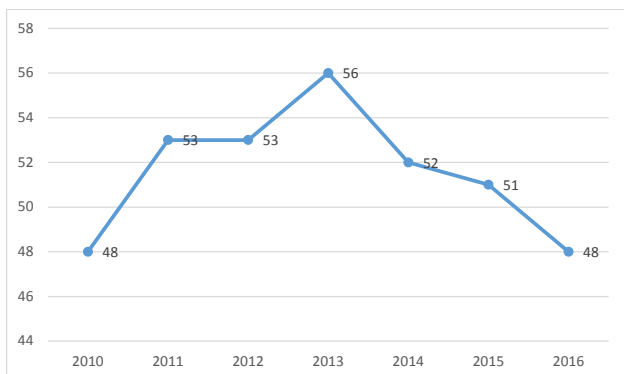


Рис. 2. Обсяг споживання плодів, ягід та винограду (без переробки на вино), на одну особу, кг

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

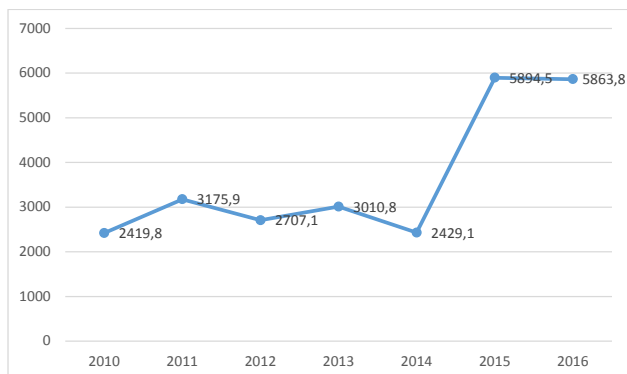


Рис. 3. Середні ціни реалізації культур плодових та ягідних сільськогосподарськими підприємствами, грн. за 1 т

Джерело: дані Держстату України

про відсутність «молодняку», який прийде на зміну наявним лозам.

Незважаючи на те що кількість площ насаджень зменшується, на виробництві культур плодових та ягідних це не позначилося негативно. Показники 2016 р. до 2010 р. свідчать про збільшення виробництва на 14,9%, що є гарним фактом. Таким чином, можна стверджувати, що відбувається більш раціональне використання землі, підвищуються врожаї з 1 га. Отримані дані наведено в табл. 9.

Причини такого явища достеменно невідомі, проте можна припустити, що це відбувається за рахунок використання нових культур, більш урожайних та стійких до захворювань, окрім того, більш придатних для транспортування. Багато виробників використовують сучасні системи поливу, що також зберігає та збільшує врожайність культур. Однак показники виробництва винограду останнім часом стабільно від'ємні, що позначилося також на відсотковому співвідношенні культур плодових та ягідних до винограду.

Економічна ситуація у країні, зростання курсу долара, комунальних платежів, заробітної плати та вартості пального позначилося на цінах реалізації продукції сільськогосподарського виробництва. Так, ціни на плодове та ягідні культури збільшилися тільки з 2014 р. до 2016 р. на 241%, притому що з 2010 до 2014 р. вони були більш-менш стабільними.

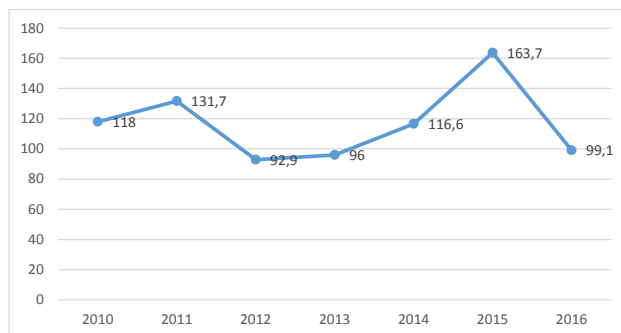


Рис. 4. Індекс цін реалізації культур плодових та ягідних сільськогосподарськими підприємствами, % до попереднього року

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

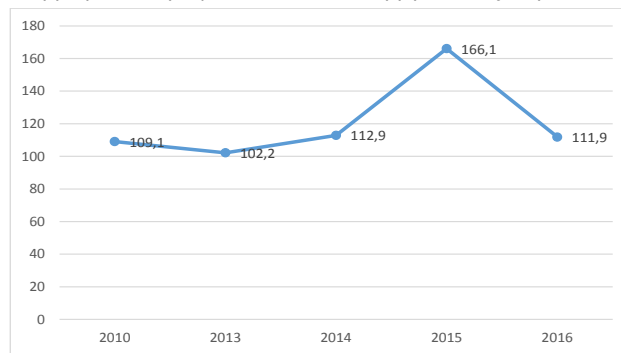


Рис. 5. Індекс споживчих цін на основні групи товарів (безалкогольні напої), % до попереднього року

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

Таблиця 9

Виробництво культур сільськогосподарських, тис. т

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до 2010 р., %
Культури плодове та ягідні	1747	1896	2009	2295	1999	2153	2007	14,9
Виноград	408	522	456	575	436	386	378	-7,4
Всього:	2155	2418	2465	2870	2435	2539	2385	
у тому числі, %:								
– культури плодове та ягідні	81,1	78,4	81,5	80,0	82,1	84,8	84,2	
– виноград	18,9	21,6	18,5	20,0	17,9	15,2	15,8	

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

Виробництво соків фруктових та овочевих та їх сумішей, тис. т

	2013	2014	2015	2016	2014/ 2013,%	2015/ 2014,%	2016/ 2015,%	2017/ 2013,%
Виробництво соків фруктових та овочевих (окрім сумішей), тис. т	463	440	264	243	-4,9676	-40	-7,9545	-47,516
Суміші соків фруктових та овочевих, тис. т	286	246	201	203	-13,986	-18,293	0,99502	-29,021

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

Показовими є також індекси споживчих цін. У табл. 4 наведено дані щодо цін реалізації культур плодоовочевих та ягідних, що демонструють нестабільність. У 2015 р. взагалі відбулося зростання цін більше ніж на 60%, у 2016 р. ціни трохи впали, але це падіння було досить незначним. Таке зростання закупівельних цін на сировину відобразилося на цінах готової продукції, зокрема соках та інших безалкогольних напоях.

На рис. 5 наведено індекс споживчих цін на безалкогольні напої, що демонструє майже аналогічну картину, проте треба зауважити, що по відношенню до цін на сировину ціни на напої жодного разу не зменшувалися – кожного року ціна зростала від 2,2% до 66,1%.

Вищенаведена статистика, звичайно, впливає на загальне виробництво соків фруктових та овочевих та їх сумішей. Аналіз даних табл. 10 показує, що кількість вироблених соків фруктових та овочевих (окрім сумішей) щороку зменшувалася, втратив за останні чотири роки 47,52% обсягу виробництва.

Ситуація у виробництві сумішей соків фруктових та овочевих трохи краща. У 2016 р. кількість збільшилася майже на 1%, проте загальне падіння виробництва за чотири роки сягнуло 29,02%.

Висновки з проведеного дослідження. Нині для виробників соків та їх сумішей на порядку денному стоїть питання не розвитку бізнесу, а його втримання. Доходи населення зростають, проте купівельна спроможність падає. Кількість населення щороку зменшується та населення старіє, за віком переходить у категорію пенсіонерів, де доходи невеликі, тому багато хто відмовляє собі у купівлі соків. Ціни на соки зростають, що робить аудиторію покупців ще меншою, проте у цьому немає вини виробників, це наслідки суттєвого підвищення закупівельних цін на сировину, енергоносії та логістику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євтушевська О.О., Бабуріна С.І. Тенденції розвитку українського ринку соків, нектарів, напоїв, що

містять сік, морсів. Економіка харчової промисловості. 2010. № 3. С. 46–52.

2. Кручак Л.В. Ринок соків в Україні: аналіз стану та оцінка впливу дебіторської заборгованості покупців на його розвиток. Облік і фінанси. 2016. Т. 2016. С. 147–152.

3. Дроздова В.А. Зони ведення органічного сільськогосподарства як сировинна база для виробництва дитячого харчування. Економіка АПК. 2012. № 2. С. 166–171.

4. Лукомський Ю.А. Тенденції і напрями розвитку ринку соків в Україні. Молодий вчений. 2016. № 7(34). С. 73–77.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Офіційний сайт компанії KOLORO. URL: <http://koloro.ua>.

REFERENCES:

1. Yevtushevska, O. O. & Baburina, S. I. (2010). Tendentsii rozvytku ukrainskoho rynku sokiv, nektariv, napoiv, shcho mistiat sik, morsiv [Trends of development of the Ukrainian market of juices, nectars, drinks containing juice, fruit drinks]. Ekonomika kharchovoi promyslovosti, No. 3, 46–52

2. Kruchak, L. V. (2016) Rynok sokiv v Ukraini: analiz stanu ta ocinka vplyvu debitorskoji zaboghovanosti pokupciv na jogho rozvytok [Juice Market in Ukraine: State Analysis and Assessment of the Impact of Accounts Receivable of Customers on Its Development]. Oblik i Finansy, Tom. 73, 147-152.

3. Drozdova, V. A. (2012) Zony vedennja orghanichnogho siljskogho ghospodarstva jak syrovynna baza dlja vyrobnyctva dytjachogho kharchuvannja [Areas of management of organic agriculture as a raw material base for the production of baby food]. Ekonomika APK, No. 2, 166-171.

4. Lukomskiy, Y. O. (2016) [Tendencies and directions of juice market development in Ukraine] Molody Vcheny, No. 7(34), 73-77.

5. The official website of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. The official website of «KOLORO» company. Retrieved from <http://koloro.ua>.

Drozdova V.A.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies**Kirova A.V.**Student
Odessa National Academy of Food Technologies

ANALYSIS OF THE ENVIRONMENT OF THE JUICE PRODUCTION INDUSTRY

The issue of providing Ukrainian citizens with high-quality nutrition, including juices and juice drinks, is important even from the point of view of food security. Recently, the production and consumption of juices are experiencing not the best of times. There is a reduction in production and consumption volumes and thus the establishment of factors influencing these indicators is important for scientific and practical activity.

The article considers the external environment that affects production volumes and the state of the juice industry. The number, distribution of population, income indicators of different age groups and by the location of residence are analysed. Indicators for the number of people of retirement age and those who have not reached the age of 16 years are given. It is estimated that for an average pensioner in the level of pension, buying juices is almost impossible. Changes in the share of the population living in the urban and rural area are established that allows indirectly evaluating changes both in the number of potential consumers and the number of people who can work in rural households, processing fields and gardens.

Consumption of fruit, berries, and grape, their planted areas and production space are studied. The data obtained shows a reduction of planted areas, i.e. potential reduction of the raw material base. However, analysis of indicators has established that in spite of such a reduction, the number of cultivated raw materials is increased as a result of increased yield. Dynamics of changes in sale prices for raw materials and production volumes of juices are determined. In recent years, the raw material has grown significantly in price, which has affected the prime cost of juices.

Against the backdrop of falling demand and rising raw material costs, conclusions are drawn regarding the poor development dynamics of the state of the juice production industry. At the present time, for the producers of juices and their mixtures on the agenda, the question is not the development of business, but its maintenance. Personal income is increasing while purchasing capacity is decreasing. The number of people decreases annually and the population ages; by age, it goes into the category of pensioners, where incomes are small; therefore, many refuse to buy juices. Prices for juices are increasing, which makes the audience even smaller, but there is no fault of manufacturers, it is consequences of a significant increase in purchasing prices for raw materials, energy, and logistics.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE

УДК 631.1.00.18

Дядик Т.В.

к.е.н., доцент

доцент кафедри економіки

підприємства

Полтавська державна аграрна академія

Гуріна Ю.В.

студентка

Полтавська державна аграрна академія

Почтальйон А.В.

студент

Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто загальні тенденції економічного розвитку аграрних підприємств України. Зокрема, проаналізовано обсяги виробництва продукції, рівень продуктивності праці та рентабельність виробництва. Проаналізовано основні проблеми, що перешкоджають розширеному відтворенню в аграрному виробництві.

Ключові слова: економічний розвиток, сільське господарство, валова продукція, продуктивність праці, витрати, ціни, рентабельність, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены общие тенденции экономического развития аграрных предприятий Украины. В частности, проанализированы объемы производства продукции, уровень производительности труда и рентабельность производства. Проанализиро-

ваны основные проблемы, препятствующие расширенному воспроизводству в сельскохозяйственном производстве.

Ключевые слова: экономическое развитие, сельское хозяйство, валовая продукция, производительность труда, издержки, цены, рентабельность, конкурентоспособность.

In the article, general tendencies of economic development of agrarian enterprises of Ukraine are considered. In particular, the volume of production, the level of labour productivity and profitability of production are analysed. The main problems that prevent extended reproduction in agrarian production are analysed.

Key words: economic development, agriculture, gross output, labour productivity, costs, prices, profitability, competitiveness.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс має пріоритетний напрям через виняткову значущість продуктів харчування у забезпеченні життєдіяльності людини та продовольчої безпеки держави. Такі особливості АПК, як використання як предметів праці живих організмів, землі, природних та інших ресурсів, сезонність виробництва, вимагають посилення її захищеності від порушень природного середовища, належного державного регулювання та підтримки. З огляду на це, соціально-економічний розвиток аграрних підприємств впливає не лише обсяги виробництва ВВП, а й на стан навколишнього середовища, якість життя населення тощо. Тому необхідно визначити напрями вирішення продовольчої проблеми з урахуванням не тільки економічно доцільного використання ресурсного потенціалу, а й з урахуванням екологічності та безпеки продукції вітчизняного сільського господарства. Економічний розвиток сучасного підприємства вагомою мірою залежить від відносин власності та форми господарювання, його розмірів; механізму державної підтримки вітчизняного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. Зрештою, відродження і соціальний розвиток села з урахуванням сучасних вимог щодо виробничих, побутових, екологічних та санітарно-гігієнічних умов життєдіяльності сільського населення є нагальною потребою та необхідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук шляхів стабілізації і подальшого ефективного розвитку підприємств АПК досліджуються в наукових працях таких вітчизняних учених, як: В.Г. Андрійчук, В.І. Бойчик, П.І. Гайдуцький, А.С. Даниленко, С.Г. Дяченко, І.Г. Кириленко, І.І. Лукінов, Ю.О. Лупенко, П.М. Макаренко, В.П. Мертенс, В.Я. Месель-Веселяк, П.П. Руснак, П.Т. Саблук, Т.Й. Сус, М.М. Федоров, О.М. Шпичак та ін.

Агропромисловий комплекс дає близько 9–13% валової доданої вартості країни, є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки. Питома вага АПК у зведеному бюджеті України за останні роки становить у середньому 20%, а в товарній структурі експорту – понад 25%, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, друге місце – за експортом зернових, проте майже половина валової продукції сільського господарства виробляється у господарствах населення [4].

Виробничий потенціал аграрного сектору України значно перевищує потреби внутрішнього ринку, він може бути локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції у світову економічну систему та забезпечити стабільну залежність від зовнішніх умов, оскільки Україна є гравцем сировинного ринку, що робить її залежною від світових цін та попиту [5, с. 115].

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка сучасного економічного розвитку аграрних підприємств в умовах економічної кризи, зокрема таких показників, як обсяги виробництва продукції, продуктивність праці та рентабельність функціонування підприємств, та обґрунтування основних заходів щодо зміцнення позитивної динаміки розвитку сільського господарства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольча безпека прямо пропорційно пов'язана із виробництвом продукції сільського господарства. Динаміка індексів виробництва продукції сільського господарства має позитивну динаміку за 2016 р.: господарства всіх категорій збільшили обсяги виробництва порівняно з попереднім роком на 6,3%, у тому числі сільськогосподарські підприємства – на 10%, господарства населення – всього на 1,8%. За останні три роки, коли статистичний облік проводиться без ураху-

вання тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО, це найкращі результати, адже в 2015 та 2014 рр. господарства населення скорочували обсяги виробництва порівняно з попереднім роком. По господарствах усіх категорій

у 2014 р. було зростання на рівні 2,2%, у 2015 р. проти 2014 р. – скорочення на 4,8% (табл. 1).

За рейтингом регіонів щодо виробництва продукції сільського господарства у січні-березні 2018 р. до ТОП-5 регіонів за питомою вагою у загальному обсязі виробництва увійшли Київ-

Таблиця 1

Динаміка індексів сільськогосподарської продукції підприємств України, 2000–2016 рр.,% до попереднього року

Роки	Господарства всіх категорій	У тому числі	
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення
2000	109,8	98,1	118,6
2001	110,2	120,0	104,1
2002	101,2	97,6	103,8
2003	89,0	74,4	98,8
2004	119,7	142,5	108,1
2005	100,1	101,1	99,4
2006	102,5	108,3	98,6
2007	93,5	94,5	92,8
2008	117,1	136,3	102,5
2009	98,2	94,9	101,5
2010	98,5	97,7	99,1
2011	119,9	128,7	111,8
2012	95,5	93,4	97,8
2013	113,3	120,8	105,5
2014 ¹	102,2	104,0	99,9
2015 ¹	95,2	94,9	95,7
2016 ¹	106,3	110,0	101,8

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Джерело: побудовано за даними [2]

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах України, 2002–2016 рр.

Роки	На одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010 р., грн.		
	сільськогосподарське виробництво	рослинництво	тваринництво
2002	40728,8	51315,0	23691,1
2003	38007,0	44266,3	27351,7
2004	63376,9	78074,1	36084,0
2005	72621,9	86198,1	47992,8
2006	83854,6	98033,7	58507,4
2007	88571,3	94905,2	75970,2
2008	127372,5	142513,5	92722,8
2009	131332,0	138741,7	113976,7
2010	132680,4	133603,0	130473,7
2011	165229,0	171142,8	148840,3
2012	159679,0	155543,8	171798,3
2013	201216,9	202220,5	198185,6
2014 ¹	227753,4	228884,7	224105,1
2015 ¹	223309,9	218768,0	237990,0
2016м	275317,8	270863,2	292511,2
2016 до 2002,%	676,0	527,8	1234,7
2016 до 2014,%	120,9	118,3	130,5

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Джерело: розраховано за даними [2]

ська, Вінницька, Черкаська, Дніпропетровська та Полтавські області. По Україні за цей період індекс продукції сільського господарства становив 99,5% проти аналогічного періоду минулого року, проте у 11 регіонах відбулося збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства [3].

Показники ефективності господарської діяльності аграрних підприємств, зокрема продуктивність праці, також мають зростаючу динаміку (табл. 2).

Порівняно з 2002 р. у 2016 р. на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві у постійних цінах 2010 р. вироблено сільськогосподарської продукції у 6,7 разів більше, у тому числі продукції рослинництва – у 5,3 рази, тваринництва – у 12,3 рази. Така статистика свідчить не тільки про нарощування обсягів виробництва, а й про суттєве скорочення чисельності зайнятого населення відповідно до демографічної ситуації та урбанізації. За три останні роки зростання є, звичайно, меншим: продуктивність праці у сільськогосподарському виробництві зросла в 2016 р. проти 2014 р. на 20,9%, у тому числі у рослинництві – на 18,3%, тваринництві – на 30,5%.

За рейтингом регіонів по виробництву продукції сільського господарства у розрахунку на одну особу у січні-березні 2018 р. до ТОП-5 регіонів увійшли: Київська, Вінницька, Черкаська, Волинська та Полтавські області [3]. Головним індикатором ефективності розвитку сільського господарства, звичайно, є показники рентабельності (табл. 3).

За період 2002–2016 рр. досягнутий рівень рентабельності – у межах 20% – дає змогу забез-

печувати просте відтворення виробництва. Рослинництво є прибутковим за весь досліджуваний період, виробництво продукції тваринництва переважно є збитковим, у тому числі і за 2016 р. – на рівні 6,8% збитковості. Для підвищення рентабельності виробництва продукції сільського господарства необхідним є вдосконалення розміщення підприємств, їх спеціалізації, інтеграції та технологій виробництва; розвиток підприємницької діяльності та диверсифікація виробництва; підвищення якості проектування, будівництва, реконструкції та правильної експлуатації приміщень сільськогосподарського призначення; вдосконалення та підвищення ефективності використання основних та оборотних засобів, земельних угідь; підвищення вимог до агрономічної, зоотехнічної, ветеринарної роботи, спрямованої на використання можливостей росту продуктивності, врожайності, якості та безпечності аграрної продукції; впровадження перспективних форм організації праці та конкурентоспроможних форм оплати праці; поліпшення соціально- побутових умов праці працівників. У тваринництві нагальною проблемою є зміцнення кормової бази та впровадження науково обґрунтованих норм годівлі із суворим контролем використання небезпечних стимуляторів росту тварин; оптимізація структури стада та вдосконалення його ремонту; створення спеціалізованих ферм із вирощування ремонтного молодняка, вдосконалення племінної роботи. У рослинництві перманентною повинна бути робота з удосконалення селекційної роботи, контроль над використанням підприємствами

Таблиця 3

Динаміка рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарських підприємств України, 2002–2016 рр., %

Роки	Продукція сільського господарства	У тому числі	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2002	4,9	22,3	-19,8
2003	12,6	41,7	-18,8
2004	8,1	20,3	-11,3
2005	6,8	7,9	5,0
2006	2,8	11,3	-11,0
2007	15,6	32,7	-13,4
2008	13,4	19,6	0,1
2009	13,8	16,9	5,5
2010	21,1	26,7	7,8
2011	27,0	32,3	13,0
2012	20,5	22,3	14,3
2013	11,2	11,1	11,3
2014 ¹	25,8	29,2	13,4
2015 ¹	25,1	44,7	5,4
2016 ¹	21,5	28,3	-6,8
2016 до 2002, +,-	16,6	6,00	13,0

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Джерело: розраховано за даними [2]

науково обґрунтованих сівозмін вирощування сільськогосподарських культур, мінімізація стимуляторів росту тощо.

Розвиток аграрного виробництва, формування ефективної соціально-економічної бази функціонування аграрних підприємств, можливий на основі інтенсифікації, що ґрунтується на інноваційних засадах, упровадженні прогресивних технологій, форм організації праці та виробництва та спрямована на збільшення обсягів та підвищення ефективності виробництва високоякісної продукції [1].

Висновки з проведеного дослідження. Розширене відтворення виробництва повинно здійснюється на основі додаткових вкладень у засоби виробництва та праці для одержання більшої маси сільськогосподарської продукції з однієї й тієї ж земельної площі. При цьому нині відтворення і збереження землі є головними умовами її використання. Системно-комплексний підхід до використання взаємовпливу інтенсифікації та конкурентоспроможності виробництва повинен мати реальний розвиток у сучасних умовах, тому що якість багатьох видів аграрної продукції не відповідає потребам виробничого та індивідуального споживання, а отже, вимогам зростання обсягів продажу і рівня цін. Взаємовплив конкурентоспроможності й інтенсифікації виробництва є безперечним: конкурентоспроможність визначається тривалим отриманням прибутку завдяки інтенсифікації, а інтенсифікація – використанням частини цього прибутку для подальшого розвитку виробництва і зміцнення його конкурентоспроможності. Основними складниками механізму забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств та забезпечення їх стійкого економічного розвитку повинні бути:

– організація виробництва (впровадження сучасних форм і методів управління виробництвом, удосконалення організації виробничих процесів, упровадження ефективних методів контролю якості та безпечності аграрної продукції на всіх стадіях виробництва);

– техніка і технологія (впровадження інтенсивних технологій вирощування культур та тварин, упровадження сучасної техніки, що забезпечує своєчасне й якісне виконання робіт та комфорт, використання інновацій);

– економічне обґрунтування і планування (встановлення прийнятних цін відповідно до запланованого рівня якості; визначення перспектив і цілей щодо підвищення якості продукції; планування рівня підвищення показників ефективності виробництва та необхідних для цього заходів; економічне обґрунтування доцільності

витрат на досягнення запланованого рівня виробництва);

– контроль і мотивація (підготовка та підвищення кваліфікації кадрів; відповідальності працівників; ефективна мотивація та моральне стимулювання).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гацура Я.Т. Методологічні положення інтенсифікації аграрного виробництва на інноваційній основі. Економіка АПК. 2005. № 6. С. 61–63.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Рейтинг регіонів по виробництву продукції сільського господарства у січні-березні 2018 року (у постійних цінах 2010 року). URL: <http://www.minagro.gov.ua/system/files/>.
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. URL: <http://www.minagro.gov.ua/node/7644>.
5. Сус Т.Й., Прокопишин М.М. Основні напрями розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації. Modern Economics. 2017. № 4. С.114–121. URL: <http://modecon.mnau.edu.ua/issue/4-2017/UKR/prokopyshyn.pdf>.

REFERENCES:

1. Gacura Ja.T. (2005) Metodolohichni polozhennia intensyfikatsii ahrarnoho vyrobnytstva na innovatsiinii osnovi [Methodological provisions for the intensification of agrarian production on an innovative basis], Ekonomika APK, vol. 6, pp. 61-63.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: Internet-vydannia [State Statistics Service of Ukraine: online edition] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, (accessed 05 May 2018).
3. Reitynh rehioniv po vyrobnytstvu produktsii silskoho hospodarstva u sichni-berezni 2018 roku (u postinykh tsinakh 2010 roku) [The ranking of regions for agricultural production in January-March 2018 (at constant prices in 2010)] Available at: <http://www.minagro.gov.ua/system/files/>, (accessed 02-05.05.2018).
4. Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy na period do 2020 roku [Strategy for the development of the agrarian sector of Ukraine's economy for the period up to 2020]. Available at: <http://www.minagro.gov.ua/node/7644/>, (accessed 02-05.05.2018).
5. Sus T.Y., Prokopyshyn M.M. (2017) Osnovni napriamky rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Main directions of development of agroindustrial complex of Ukraine in the conditions of globalization], (electronic journal), Elektronne naukove vydannia z ekonomichnykh nauk «Modern Economics», vol. 4. pp. 114-121. Available at: <http://modecon.mnau.edu.ua/issue/4-2017/UKR/prokopyshyn.pdf>, (accessed 04.05.2018).

Diadyk T.V.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics,
Poltava State Agrarian Academy**Hurina Yu.V.**Student
Poltava State Agrarian Academy**Pochtalion A.V.**Student
Poltava State Agrarian Academy**ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE**

The agro-industrial complex has a priority direction due to the exceptional importance of food products in ensuring human life and food security of the state. These features of AIC as the use of objects of living organisms, land, natural and other resources, seasonal production require strengthening its protection against violations of the environment, proper state regulation and support.

Food security is directly proportionally related to the agricultural production. According to the ranking of regions on agricultural production in January-March 2018, Top 5 regions by the share in the total production volume are: Kyiv, Vinnytsia, Cherkasy, Dnipropetrovsk, and Poltava regions. According to the ranking of regions on agricultural production per capita in January-March 2018, Top 5 regions are: Kyiv, Vinnytsia, Cherkasy, Volyn, and Poltava regions.

In order to increase agricultural production profitability, it is necessary to improve the location of enterprises, their specialization, integration, and production technology; develop business activity and production diversification; increase the quality of design, construction, reconstruction, and proper use of agricultural premises; improve and increase efficiency of the use of fixed and current assets, agriculturally used areas; raise requirements for agronomical, zootechnical, veterinary works aimed at the use of possibilities of increase in productivity, yield, quality, and safety of agricultural products; introduce prospective forms of labour organization and competitive forms of labour remuneration; improve social and living conditions of work of employees. In animal husbandry, an urgent issue is to strengthen the forage base and introduce scientifically grounded food standards with a strict control over the use of dangerous growth additives for animals; optimize the flock structure and improve its replacement; create specialized farms for breeding herd replacements, improve stock breeding. In plant growing, works on improving breeding, control over the use of scientifically grounded shifts of cultivation of crops, minimization of growth additives, etc. should be permanent. The main components of the mechanism for providing competitiveness of agricultural enterprises and their sustainable economic development should be: an organization of production; processes and technology; economic substantiation and planning; control and motivation.

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СИСТЕМНО-РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

REALIZATION OF ACCURACY OF THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM AND REFLEXIAL MANAGEMENT CONCEPT OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

У статті розглянуто доцільність розроблення концепції системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства. Доцільність вибору саме системно-рефлексивного управління розвитком обґрунтовано з позиції ефективного використання даного методу управління у процесі виявлення резервів підвищення потенціалу розвитку, усунення причин та проявів дисбалансів у виробничій, кадровій та фінансовій сферах діяльності підприємства.

Ключові слова: системно-рефлексивне управління, метод управління, потенціал розвитку, дисбаланс, промислове підприємство.

В статье рассмотрена целесообразность разработки концепции системно-рефлексивного управления развитием промышленного предприятия. Целесообразность выбора именно системно-рефлексивного управления развитием обоснована с точки зрения эффективного использования данного метода управления в процессе выя-

вления резервов повышения потенциала развития, устранения причин и проявлений дисбалансов в производственной, кадровой и финансовой сферах деятельности предприятия.

Ключевые слова: системно-рефлексивное управление, метод управления, потенциал развития, дисбаланс, промышленное предприятие.

The article considers the expediency of developing the concept of system-reflexive management of the development of an industrial enterprise. The expediency of choosing exactly the system-reflexive development management is justified from the standpoint of the effective use of this method of management in the process of identifying reserves to increase the development potential, eliminating the causes and manifestations of imbalances in the production, personnel and financial spheres of the enterprise.

Key words: system-reflexive management, management method, development potential, imbalance, industrial enterprise.

УДК 338.58:65.014

Жовковська Т.Т.

к.е.н, доцент, доцент кафедри економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. У практиці діяльності провідних західних компаній, власники бізнесу вже не одно десятиліття поступово відходять від ведення діяльності на основах класичної школи управління, все більше орієнтуючись на відносно молоді управлінські тенденції, а саме на використання рефлексивних впливів для досягнення заданої мети управління.

Рефлексивний підхід, що базується на постулатах системного управління, є досить бюджетним варіантом, що не потребує значних фінансових вкладень для переконання основних суб'єктів управління (інвесторів, персонал, споживачів) у необхідності впровадження вибраних заходів розвитку. Залежно від результатів визначення доцільності розроблення концептуальних положень управління розвитком промислового підприємства на основі використання основ системно-рефлексивного підходу керівники промислового підприємства або особи, що приймають рішення (ОПР), мають більш інформативний опис ситуації, що склалася на підприємстві, за допомогою якого мають можливість прийняти більш обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку організації з погляду управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства присвячено праці таких учених, як В.В. Трубочанин, І.С. Грозний, Н.Ю. Мариненко та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування доцільності розроблення концепції системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розроблення концептуальних положень управління розвитком промислового підприємства на основі використання основ системно-рефлексивного підходу, пропонується визначити доцільність використання саме даного підходу, умови та об'єкти впливу.

Теорія управління нараховує п'ять класичних підходів:

- системний;
- процесний;
- ситуаційний;
- функціональний;
- ресурсний.

За напрямками дії дані підходи можуть мати такі аспекти:

- інноваційний;
- маркетинговий;
- конкурентний;
- економічний;
- технологічний та ін.

Вибір того чи іншого підходу залежить від поточної ситуації на підприємстві, його цілей розвитку та діяльності в короткостроковій та довгостроковій перспективах, наявних та потенційних ресурсів розвитку, стану зовнішнього середо-

вища, динаміки розвитку конкурентів, спрямованості ринку, виду продукції, що випускається, та ін. Використання одного із цих підходів у чистому виді рідко зустрічається на практиці, скоріше впроваджується такий підхід, що поєднує у собі властивості декількох підходів (комплексний). Проте, господарська практика діяльності промислових підприємств налічує чимало успішних прикладів використання одного чи декількох з класичних підходів управління (управління розвитком в тому числі), тому, на нашу думку, обґрунтування доцільності розробки концепції системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства необхідно проводити наступним чином (рис. 1).

Вихідними умовами розроблення запропонованої процедури визначення доцільності розроблення та впровадження концепції системно-реф-

лексивного управління розвитком промислового підприємства стали такі:

1. Доступність до внутрішньої та зовнішньої інформації, що стосується діяльності досліджуваного підприємства та підприємств-конкурентів (за необхідністю).

2. Доступність до суб'єктів рефлексивних впливів (споживачів, персоналу, інвесторів), що не чинять свідомих перешкод під час проведення процедури обґрунтування.

3. Часовий інтервал перед проведенням процедури обґрунтування та впровадження методів системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства (в разі отримання позитивних результатів доцільності розроблення та впровадження концепції) становить не менше одного року.

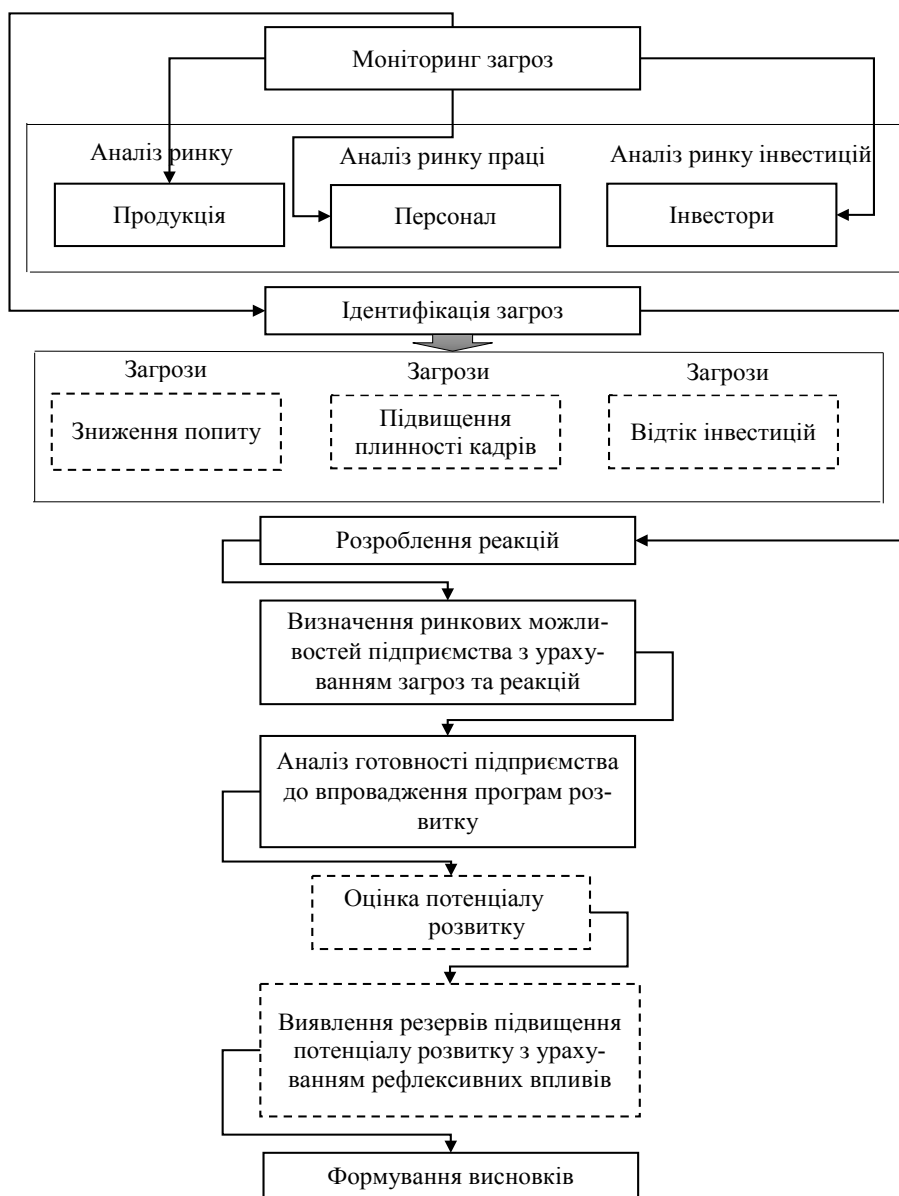


Рис. 1. Процедура визначення доцільності розроблення та впровадження концепції системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства

Як видно з рис. 1, проведення процедури обґрунтування необхідно починати з моніторингу загроз стосовно:

1. Ринку продукції, що виготовляється промисловим підприємством, а саме:

- моніторинг частки ринку, що займає підприємство;
- моніторинг кон'юнктури ринку (динаміка попиту, пропозиції та ціни на власну продукцію та на продукцію підприємств-конкурентів);
- моніторинг споживацьких уподобань, динаміки їх зміни, характеру зміни, напряму зміни тощо.

2. Ринку праці:

- моніторинг попиту та пропозиції на робочу силу, що діє в даний момент часу та в короткостроковій перспективі;
- моніторинг середнього рівня заробітної плати в галузі;
- моніторинг дій підприємств-конкурентів з упередження щодо переманювання працівників підприємства, порушення ділової етики та ін.;
- моніторинг сучасних напрямів із побудови та зміцнення корпоративної культури на підприємстві, впровадження сучасних нефінансових методів мотивації, стимулювання, організації робочого місця.

3. Ринку інвестицій:

- моніторинг стану фінансового ринку, валютного курсу;
- моніторинг ринку інвестиційних проектів, що є потенційно привабливими для інвесторів підприємства для впровадження на власному підприємстві;
- моніторинг ринку інвестиційних проектів, що є потенційно привабливими для інвесторів підприємства для впровадження на сторонньому підприємстві.

Інформаційними джерелами для проведення вищенаведених видів моніторингу можуть бути:

- спеціальні видання;
- Інтернет-ресурси спеціалізованих порталів;
- експертні опитування;
- результати досліджень власних спеціалістів підприємства (маркетингового, планового відділів та ін.);
- результати досліджень залучених спеціалістів;
- інші джерела.

Як математичний інструментарій для інтерпретації даних щодо можливих загроз можна використовувати апарат теорії ймовірностей, зокрема з використанням математичного очікування випадкової величини, що дає змогу з високою точністю ймовірності визначити настання чи ненастання негативних подій під дією тих чи інших факторів (рис. 2).

За найбільш високим рівнем математичної ймовірності настання загрози проводиться ідентифікація найбільш крупних:

1. Зниження попиту на продукцію, що виготовляється підприємством (за результатами моніторингу ринку).
2. Підвищення плинності кадрів (за результатами моніторингу ринку праці).
3. Відтік інвестицій, утрата вигідного проекту, що може бути впроваджений на підприємстві в рамках розвитку (за результатами моніторингу ринку інвестицій та інвестиційних проектів).

Для упередження настання виділених найбільш ймовірних загроз розвитку промислового підприємства доцільно провести розроблення відповідних реакцій, що включає у себе підготовку заходів із реагування. Якщо загроза все ж таки мала місце, відбувається реалізація реакції, якщо ні, то

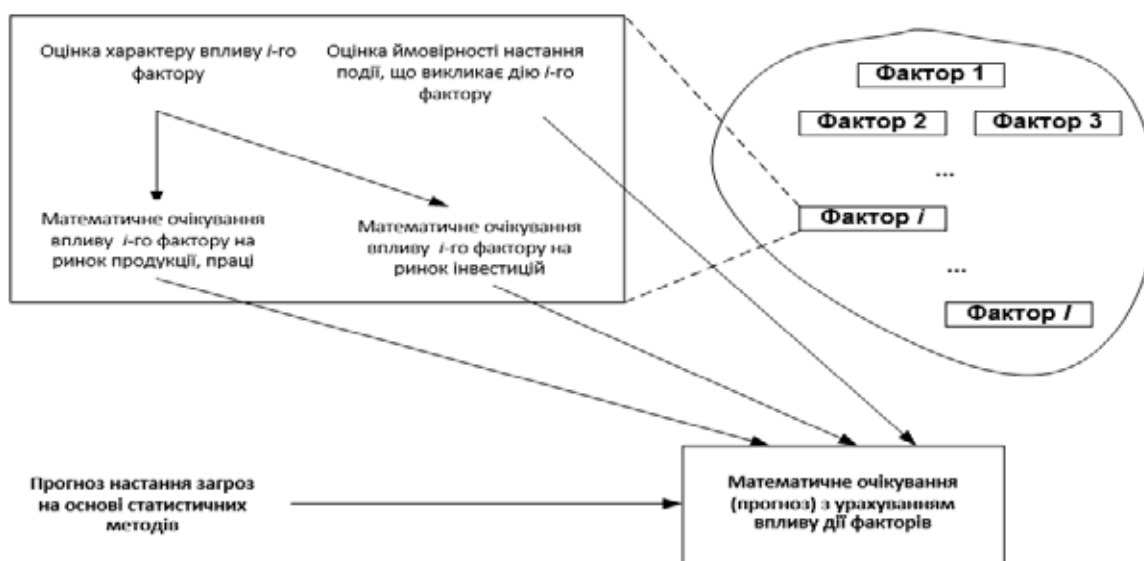


Рис. 2. Прогнозування настання загроз розвитку промислового підприємства на основі математичного очікування окремих факторів

Удосконалено на основі [1]

Система показників для проведення оцінки потенціалу розвитку промислового підприємства

№ з/п	Показник	Розрахункова формула	Умовні позначення
Кадровий потенціал			
1	Рівень раціональності трудових процесів	$G_{p.тр.} = K_{рац.} / K_{заг.}$	$K_{рац.}$ – кількість процесів, що здійснюються із застосуванням прогресивних форм організації праці; $K_{заг.}$ – загальна кількість трудових процесів
2	Середній рівень кваліфікації працівників	$G_{кв.прац.} = \sum_1^{k_{заг.}} R \times P_{заг.} / P_{заг.}$	$R_{сер.}$ – показник сумарного розряду; $P_{заг.}$ – кількість працівників у підрозділі
3	Ступінь компетентності працівників	$Q_{комп.} = P_{заб.} / P_{заг.}$	$P_{заб.}$ – кількість працівників, що пройшли навчання
4	Коефіцієнт залученості працівників у вирішення питань забезпечення розвитку підприємства	$Q_{комп.} = P_{зал.} / P_{заг.}$	$P_{зал.}$ – кількість працівників, що беруть участь
5	Питома вага додаткових виплат у загальному заробітку працівників	$Q_{мот.} = \sum_1^m C_{мот.} \times P_{зал.} / \sum_1^m C_{заг.} \times P_{зал.}$	$C_{мот.}$ – середній рівень мотиваційних виплат; $C_{заг.}$ – загальний розмір заробітку працівника
6	Рівень розвитку творчого потенціалу	$G_{тв.пот.} = P_{НДР.} / P_{заг.}$	$P_{НДР.}$ – кількість працівників, залучених до НДР
7	Рівень прогресивності праці	$G_{пр.тр.} = k_{пр.} / k_{заг.}$	$k_{пр.}$ – кількість процесів, що здійснюються прогресивними методами
8	Рівень якості праці працівника	$G_{як.тр.} = 1 \pm n_{під.} (n_{зн.})$	$n_{під.} (зн.)$ – коефіцієнт підвищення (зниження) якості праці
9	Рівень автоматизації та механізації праці	$G_{авт.} = k_{авт.} / k_{заг.}$	$k_{авт.}$ – кількість автоматизованих трудових процесів
10	Рівень обслуговування робочих місць	$G_{обсл.} = l_{обсл.р.м.} / l_{заг.}$	$l_{обсл.р.м.}$ – кількість робочих місць, які охоплює система обслуговування; $l_{заг.}$ – загальна кількість місць у підрозділі
Виробничий потенціал			
11	Рівень оптимальності виробничої структури	$G_{опт.стр.} = n_{опт.} / n_{заг.}$	$n_{опт.}$ – кількість оптимально організованих структур; $n_{заг.}$ – загальна кількість організованих структур
12	Коефіцієнт надійності роботи обладнання (інструменту, оснащення)	$Q_{над.обл.} = k_{обл.рем.} / k_{обл.заг.}$	$k_{обл.рем.}$ – кількість обладнання в позаплановому ремонті; $k_{обл.заг.}$ – загальна кількість обладнання
13	Рівень ремонтного обслуговування технічних елементів виробничих процесів	$G_{рем.обсл.} = T(Пру) / T(Пр)$	$T(Пру)$ – точність роботи обладнання після ремонту; $T(Пр)$ – точність роботи обладнання до ремонту
14	Рівень спеціалізації інфраструктури	$G_{спец.} = G_{спец.} / G_{заг.}$	$G_{спец.}$ – кількість послуг, які виконують спеціалізовані підрозділи; $G_{заг.}$ – загальна кількість послуг
16	Коефіцієнт оновлення виробничих процесів	$Q_{онов.} = k_{нов.} / k_{заг.}$	$k_{нов.}$ – кількість оновлених процесів
17	Рівень метрологічного забезпечення	$G_{i до ді е.} = n_{цід.і до д.} / n_{цід.}$	$n_{цід.і до д.}$ – кількість процесів, які забезпечені засобами вимірювання та обробки; $n_{цід.}$ – загальна кількість процесів
18	Рівень моніторингу виробничих процесів	$G_{монитор} = n_{монитор} / n_{заг.}$	$n_{монитор}$ – кількість процесів, які підлягають моніторингу; $n_{заг.}$ – загальна кількість процесів
19	Питома вага технологій	$G_{п.в.} = l_{нов.} / l_{заг.}$	$l_{нов.}$ – кількість нових процесів
20	Рівень ритмічності	$Q_p = Q_1 / Q_2$	Q_1 – кількість продукції, виробленої в першому кварталі; $Q_{заг.}$ – загальний обсяг виробництва

Продовження таблиці 1

21	Рівень технологічності процесів	$Q_{\text{тех. проц.}} = t_{\text{техн.}} / t_{\text{заг.}}$	$t_{\text{техн.}}$ – кількість технологічних процесів; $t_{\text{заг.}}$ – загальна кількість процесів
22	Рівень стандартизації процесів	$G_{\text{станд.}} = t_{\text{станд.}} / t_{\text{заг.}}$	$t_{\text{станд.}}$ – кількість стандартизованих процесів; $t_{\text{заг.}}$ – загальна кількість процесів
Управлінський потенціал			
23	Рівень оптимальності організаційної структури управління	$G_{\text{опт.}} = 1 / l$	l – кількість рівнів управління
24	Рівень культури праці	$G_{\text{культ. пр.}} = \int (k_{\text{обр.}}; k_{1-20})$	$k_{\text{обр.}}$ – розмір партії та деталей; k_{1-20} – кількість продукції, зданої за першим пред'явленням
25	Рівень оптимальності структури інформаційного забезпечення	$G_{\text{культ. пр.}} = k_{\text{комп.}} / k_{\text{заг.}}$	$k_{\text{комп.}}$ – кількість комп'ютеризованих процесів; $k_{\text{заг.}}$ – загальна кількість процесів
27	Коефіцієнт своєчасності коригування процесів	$Q_{\text{кор.}} = L_{\text{св. кор.}} / L_{\text{заг. зм.}}$	$L_{\text{св. кор.}}$ – кількість своєчасно внесених коригувань у процес; $L_{\text{заг. зм.}}$ – загальна кількість змін, що вносяться в процес
28	Коефіцієнт опірності персоналу організаційним змінам у виробництві	$G_{\text{іо}} = k_{\text{ііт.}} / k_{\text{сдд}}$	$P_{\text{іо}}$ – кількість працівників, які зацікавлені в організаційних змінах на підприємстві
Фінансовий потенціал			
29.	Коефіцієнт ліквідності	Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства	Показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань
30.	Коефіцієнт платоспроможності	Відношення суми грошових коштів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань	Показує, скільки підприємство має вільних грошових коштів для покриття своїх поточних зобов'язань
31.	Коефіцієнт фінансової автономії підприємства (стійкості)	Відношення власних коштів до позикових коштів	Вказує на наявність у підприємства достатнього рівня фінансової стійкості щодо зовнішніх фінансових джерел
32.	Коефіцієнт рентабельності	Відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво і збут	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності

Доповнено на основі [2]

проводиться повторний моніторинг із відстеження передумов та сигналів щодо настання загроз, пов'язаних із продукцією, персоналом та інвесторами підприємства.

Реалізація реакції супроводжується відповідними контролем та коригуванням залежно від конкретної ситуації та сценаріїв її розвитку. У процесі контролю та коригування реакції підприємства на загрози визначається, чи була вибрана реакція ефективною, що виражається в оцінці зміни вартості об'єкта спостереження під впливом негативних подій. Якщо умовна вартість такого об'єкта була зменшена, то вибрана реакція з попередження загроз розвитку промислового підприємства вважається неуспішною, що потребує додаткових дій на етапі її розроблення та підготовки заходів до реагування.

Таким чином, на основі проведення моніторингу загроз основним складникам розвитку промислового підприємства (суб'єктам рефлексивного управління), ідентифікації таких загроз, прогнозування ймовірності їх настання під дією

тих чи інших факторів впливу та розроблення відповідних попереджувальних реакцій стає можливим визначити ринкові можливості підприємства, що планує здійснювати заходи розвитку.

До таких можливостей слід віднести:

1. Часові можливості: чи є момент для впровадження стратегічних ініціатив найбільш удалим для промислового підприємства з погляду сприйняття ринком та самої організації?

2. Цільові можливості: чи співпадають намічені цілі розвитку підприємства з рівнем розвитку галузі, ринку на якому воно представлено, чи є суперечності в тому, що підприємство готово виробляти, з тим, що ринок (споживачі) готові споживати?

3. Ресурсні можливості: чи достатньо ресурсів підприємства для реалізації заходів розвитку, що не суперечитиме ресурсному забезпеченню поточної діяльності організації?

Для визначення ресурсних можливостей у рамках представленої процедури обґрунтування доцільності розроблення концепції системно-рефлексивного управління розвитком промисло-

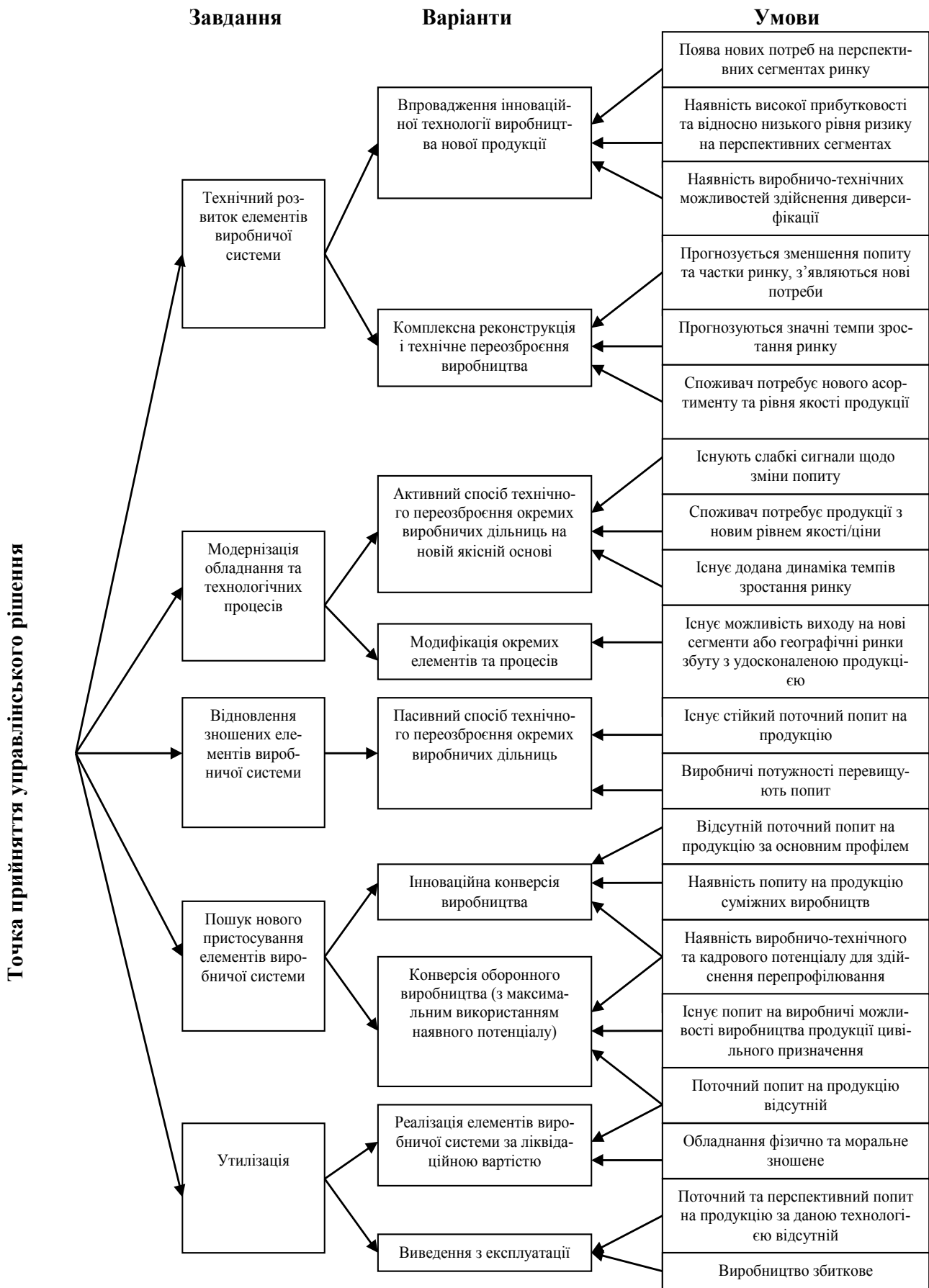


Рис. 3. Детальна схема підвищення потенціалу розвитку промислового підприємства у виробничій сфері [3]

вого підприємства пропонується провести аналіз готовності організації до впровадження вибраних заходів розвитку. Для цього необхідно провести оцінку потенціалу розвитку, який, на нашу думку, має складатися з таких потенціалів:

1. Кадрового.
2. Виробничого.
3. Управлінського (організаційного).
4. Фінансового.

На основі запропонованої методики проведення подібної оцінки в роботі І.С. Грозного [2] оцінку потенціалу розвитку необхідно проводити за такими показниками (табл. 1).

Таким чином, за результатами оцінки кожного складника потенціалу розвитку промислового підприємства (кадрового, виробничого, фінансового, управлінського) стає можливим визначити поточний рівень досліджуваного потенціалу, який умовно можна поділити на:

- високий;
- середній;
- низький;
- дуже низький.

Як свідчить практика діяльності вітчизняних промислових підприємств, рівень потенціалу розвитку організацій найчастіше є низьким або дуже низьким, майже відсутнім, що є наслідком як внутрішніх, так і зовнішніх економічних процесів. Тому для підвищення потенціалу розвитку в рамках запропонованої процедури визначення доцільності розроблення та впровадження концепції системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства рекомендується провести заходи з виявлення резервів з урахуванням рефлексивних впливів.

Пошуки резервів підвищення потенціалу розвитку промислового підприємства слід починати з усунення наявних проблем на підприємстві, які можна вирішити за рахунок рефлексивного управління відповідальних осіб. У сфері виробництва такими проблемами можуть бути:

- нераціональне простоювання обладнання;
- затримки в міжопераційних сесіях;
- порушення циклічності виробництва тощо.

Предметом рефлексивних впливів на відповідальних за проблеми у сфері виробництва будуть причини прояву виявлених дисбалансів, а саме:

- налагодження необхідного рівня організації виробництва;
- чітко координування зв'язків між підрозділами на кожному технологічному переділі;
- проведення більш детального розрахунку програми планового завантаження виробничих потужностей.

Більш детально інформация про управління дисбалансами у виробництві та методи їх усунення представлена на рис. 3.

Проблеми у сфері фінансового забезпечення:

- недостатня кількість вільних коштів;
- відсутність коштів на впровадження та реалізацію проектів розвитку промислового підприємства;
- низький рівень ліквідності, платоспроможності підприємства;
- збиткова діяльність, відсутність чистого прибутку тривалий період, боргові зобов'язання перед кредиторами.

Предметом рефлексивних впливів на відповідальних за проблеми у сфері фінансового забезпечення будуть причини прояву виявлених дисбалансів, а саме:

- досконалість фінансового планування відповідно до потреб виробництва та узгоджених планів розвитку;
- підвищення рентабельності продукції, діяльності промислового підприємства;
- проведення диверсифікації виробництва, випуск затребуваної ринком продукції.

У сфері управління та організації виробництва:

- велика кількість диспропорцій у виробничому ланцюжку;
- відсутність гнучкості в управлінні виробництвом;
- невідповідність техніко-технологічної підготовки виробництва до випуску продукції заданим конструкторським параметрам;
- перервність виробничого циклу.

Предметом рефлексивних впливів на відповідальних за проблеми у сфері управління та організації виробництва будуть причини прояву виявлених дисбалансів, а саме:

- вдосконалення контролю системи диспетчерування виробництва, планових програм;
- усунення помилок у проектуванні діяльності організації, техніко-технологічній підготовці виробництва;
- підвищення гнучкості виробництва до ринкових потреб.

У сфері управління персоналом:

- висока плинність кадрів;
- низька кваліфікація та практичні навички працівників;
- низький рівень якості виконання управлінських функцій (для керівників);
- низький рівень якості виконання робочих завдань (для працівників).

Предметом рефлексивних впливів на відповідальних за проблеми у сфері управління персоналом будуть причини прояву виявлених дисбалансів, а саме:

- вдосконалення процесу підбору персоналу;
- проведення систематичного навчання;
- підвищення корпоративної культури та етики на підприємстві.

За результатами оцінки потенціалу розвитку промислового підприємства та виявлення резервів

його підвищення на основі використання рефлексивних впливів на об'єкти та суб'єкти управління стає можливим визначити доцільність розроблення та впровадження концепції системно-рефлексивного управління розвитком, що відображається у формуванні відповідних висновків (кінець процедури, рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, розроблено процедуру визначення доцільності розроблення та впровадження концепції системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства, яка є дієвим інструментом під час прийняття рішень щодо впровадження проектів розвитку та вибору методів його управління з урахуванням настання можливих загроз, способів їх упередження та ресурсних можливостей організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трубочанин В.В. Диверсифікація виробництва на промислових підприємствах: концепції, методи, моделі: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-ти. Донець: Апекс, 2010. 315 с.

2. Грозный И.С. Контуры развития производства на промышленном предприятии: качественный аспект. Развитие экономических методов управления национальной экономикой та економікою підприємства. Серія «Економіка». 2012. Т. XIII. Вип. 239. С. 83–91.

3. Мариненко Н.Ю. Прогнозування адаптивного розвитку промислових підприємств. Економічний форум. 2016. № 1. С. 176–184.

REFERENCES:

1. Trubchanin V.V. (2010). Diversification of production at industrial enterprises: concepts, methods, models: monograph; National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Industrial Economics. Donetsk: Apex, 315 p.

2. Grozny I. S. (2012). Contours of production development at an industrial enterprise: a qualitative aspect. Development of economic methods of management of the national economy and the economy of the enterprise. Series: Economy: Sb. sciences works. DonNUU. T. XIII. Vol 239. P. 83-91.

3. Marinenko N.Yu. (2016). Forecasting of Adaptive Development of Industrial Enterprises / N. Yu. Marinenko // Economic Forum. No. 1. P. 176-184.

Zhovkovskaya T.T.

Ph.D., Associate Professor of Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University

REALIZATION OF ACCURACY OF THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM AND REFLEXIAL MANAGEMENT CONCEPT OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article considers the expediency of developing the concept of system-reflexive management of the development of an industrial enterprise. The expediency of choosing exactly the system-reflexive development management is justified from the standpoint of the effective use of this method of management in the process of identifying reserves to increase the development potential, eliminating the causes and manifestations of imbalances in the production, personnel and financial spheres of the enterprise.

According to the results of the assessment of the potential development of an industrial enterprise and the identification of reserves for its increase based on the use of reflexive influences on objects and subjects of management, it becomes possible to determine the feasibility of developing and implementing the concept of system-reflective management development, reflected in the formation of relevant conclusions.

Thus, a procedure has been developed to determine the feasibility of developing and implementing the concept of system-reflective management of the development of an industrial enterprise, which is an effective tool in making decisions on the implementation of development projects and the choice of methods for its management, taking into account the occurrence of possible threats, their methods of bias and resource capabilities of the organization.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

PECULIARITIES OF STRATEGIC PLANNING IMPLEMENTATION AT FOOD ENTERPRISES

УДК 338.439.4:338.33

Журавель Ю.В.

аспірант кафедри економічної політики та економіки праці Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України, викладач Львівський державний коледж харчової і переробної промисловості Національного університету харчових технологій

У статті проведено стратегічний аналіз досліджуваних виробників хліба, хлібобулочних і борошняних виробів, виявлено головних лідерів та аутсайдерів регіонального ринку, їх конкурентні переваги, позицію на ринку та потенціал стратегічної конкурентоспроможності. Побудовано тест-таблицю для вибору типу стратегії для підприємств харчової промисловості (за методом Х. Вільдемана). Запропоновано стратегічну карту розвитку підприємств харчової промисловості та схему реструктуризації проблемних підприємств. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегічні карти, Львівська область, потенціал ринку, стратегічне планування, харчова промисловість.

В статье проведен стратегический анализ исследуемых производителей хлеба, хлебобулочных и мучных изделий, выявлены главные лидеры и аутсайдеры регионального рынка, их конкурентные преимущества, позицию на рынке и потенциал стратегической конкурентоспособности. Построена тест-таблица для выбора типа стратегии для предприятий пищевой промышленности.

Предложены стратегические карты развития предприятий пищевой промышленности и схема реструктуризации проблемных предприятий. Предложены пути повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегические карты, Львовская область, потенциал рынка, стратегическое планирование, пищевая промышленность.

Strategic analysis of the producers of bread, bakery and flour products, which were the objects of the research, contributed to pointing out of major leaders and outsiders of regional market, their competitive advantages, market position and capacity of strategic competitive ability. The test-table for selection of the type of strategy for the food industry enterprises is constructed (based on the method of H. Wildemann). The strategic map of food enterprises' development and the scheme of restructuring of problem enterprises are suggested. The ways to improve the competitive ability of food enterprises are recommended.

Key words: competitive ability, strategic maps, Lvivska oblast, market capacity, strategic planning, food industry.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку та функціонування підприємств України зумовлюють необхідність важливих змін у системі управління та планування їхньої діяльності. Самостійність у розвитку підприємства дає йому змогу розробляти оптимальні плани, приймати найкращі рішення виходячи з реальних локальних умов. Усе це має знайти відображення у стратегічних планах діяльності підприємства. Для того щоб стратегічне планування на вітчизняних підприємствах здійснювалося ефективно, необхідно знати та розуміти його сутність, етапи та методи розроблення стратегії. Стратегічне планування дає змогу створювати гнучкі управлінські структури, конструювати організаційні форми, що базуються на принципах системного аналізу і системного підходу, забезпечувати відповідність систем управління рівню наявної матеріально-технічної бази виробництва. Стратегічне планування на підприємствах орієнтоване на довгостроковий розвиток, досягнення вищих темпів економічного зростання на основі поетапного вдосконалення різних виробничо-технічних чинників та організаційно-управлінських структур. Стратегічне планування внутрішньогосподарської діяльності будь-якого підприємства тісно пов'язане із здійсненням загальної економічної політики розвитку всієї ринкової системи. Проблема управління особливо актуальна для підприємств харчової

промисловості як основи забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку харчової промисловості України присвячено праці М.О. Барановського, П.П. Борщевського, Л.В. Дейнеко, С.І. Дорогунцова, І.О. Іртищевої, П.М. Купчака, П.Т. Саблука та ін.

Однак, на нашу думку недостатньо уваги авторами приділено реалізації стратегічного планування на підприємствах харчової промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей реалізації стратегічного планування на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість для України є важливою сферою, що задовольняє потреби не лише внутрішнього споживання, а й є постачальником продуктів харчування на світові ринки. Вона об'єднує десятки підвидів: цукрову, молочну, олійно-жирову, хлібопекарську, кондитерську, м'ясну, лікєро-горілчану тощо та має свої особливості, зокрема її продукція належить до товарів першої необхідності (на їжу домогосподарства витрачають половину бюджету); має тісні зв'язки із сільським господарством; характеризується великою місткістю. Тому реалізація стратегічного планування на підприємствах харчової промисловості є вкрай необхідною.

Об'єктом дослідження є п'ять виробників хліба, хлібобулочних і борошняних виробів: ПрАТ «Концерн Хлібпром» (Львівський хлібозавод № 1), ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат», ТЗОВ «Галхліб», ТЗОВ «Мостиський хлібокомбінат» і ТЗОВ «Хліб-Трейд». Основним видом діяльності цих підприємств є виготовлення здобних виробів (здоба з маком, родзинками, ватрушки, сирні рогаляки тощо), а також різних сортів хліба, тортів та інших хлібобулочних та кондитерських виробів.

Під час вибору стратегії розвитку підприємства особливу увагу доцільно звертати на такі елементи:

- цілі підприємства – надають унікальності та оригінальності вибору стратегії;
- рівень ризику – належить до реальних чинників життєдіяльності підприємства (чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища), а тому обов'язково має бути врахований під час вибору стратегії;
- фінансові потенціал – підприємства, які мають відповідні фінансові ресурси чи легкий доступ до них, під час вибору стратегії перебувають у значно вигіднішому положенні та мають більші можливості для вибору стратегічних альтернатив;
- роль вищого керівництва – особлива. Часто свідомо чи несвідомо керівництво дотримується випробуваних стратегій і не хоче розглядати нові перспективи (здебільшого консерватизм і негнучке управління негативно впливають на перспективи розвитку підприємства);
- розмір підприємства – істотно впливає на вибір стратегії (малі підприємства – стратегія копіювання, стратегія оптимального розміру, стратегія використання переваг великої фірми, стратегія участі у виробництві продукту великої організації; середні підприємства – стратегія виходу з ніші, стратегія лідерства в ніші, стратегія збереження, стратегія пошуку «загарбника»; великі компанії – «горді леви», «могутні слони» тощо);

- досвід реалізації попередніх стратегій – може бути як позитивний, так і негативний (необхідна критична оцінка);

- чинник часу – сприяє успіху чи зумовлює невдачу підприємства.

Вибираючи конкурентну стратегію, враховують *конкурентні переваги (досвід, тобто період функціонування досліджуваного підприємства на ринку; рентабельність виробництва та продажу; якість продукції; ціну; якість сервісу тощо)*, якими володіє підприємство, і його *положення на ринку* (зокрема, за відносною часткою ринку, темпами зростання обсягів продажу продукції) в конкретний момент. Для вибору оптимального типу стратегії для досліджуваних підприємств хлібобулочної галузі доцільно скористатися тест-таблицею, розробленою німецьким ученим *Хорстом Вільдеманом* (табл. 1), котру формують чіткі критерії вибору. За нею можна визначити ринкові відносини, в яких діє досліджуване підприємство, та конкурентні переваги, на які слід звертати особливу увагу, оскільки методика виявляє найважливіші фактори конкурентоспроможності залежно від вибраної конкурентної стратегії [1, с. 209].

Нижченаведена тест-таблиця розроблена на основі загальних стратегій Майкла Портера, викладених ним у книзі «Стратегія конкуренції» (1980 р.) [2, с. 243]. Так, *стратегія лідерства у витратах* – це одна із загальних конкурентних стратегій підприємства, що полягає в орієнтації на зайняття лідерської позиції в галузі (або на великому сегменті ринку) за рахунок економії на витратах під час виготовлення масової продукції. *Стратегія диференціації* передбачає орієнтацію діяльності підприємства на створення унікальних у будь-якому аспекті продуктів, який визначається достатньою кількістю споживачів. *Стратегія фокусування* спрямована на підвищення спеціалізації та концентрації діяльності підприємства з урахуванням вимог певного сегменту без орієн-

Таблиця 1

Тест-таблиця для вибору типу стратегії для підприємств харчової промисловості (за методом Х. Вільдемана)

Чинник	Тип стратегії		
	Фокусування	Диференціація	Лідерство у витратах
Різноманітність продуктів на ринку	●	●	○
Великі масштаби ринку	○	●	●
Темпи зростання ринку	●	●	○
Мінливість попиту	●	●	○
Витрати на виробництво	○	●	●
Сервіс	●	●	○
Якість продукції	●	●	○
Гнучкість виробництва	●	●	○
Швидкість нововведень	●	●	●

Умовні позначення: ○ – незначне, ● – середнє, ● – велике (пріоритетне) значення чинника для вибору певного типу стратегії.

Джерело: складено автором

тації на весь ринок. Далі зупинимося на обґрунтуванні вибору конкурентних стратегій для кожного з п'яти виробників хлібобулочної продукції, котрі були вибрані для аналізу.

Львівський хлібозавод № 1 (ПрАТ «Концерн Хлібпром») як один із лідерів галузі має багато конкурентних переваг порівняно з іншими учасниками ринку. Його досвід на ринку – понад 20 років, а історія первинного підприємства розпочалася ще в минулому столітті. З матеріалів фінансової звітності та аудиторської перевірки підприємства з'ясовано, що хлібозавод:

- стабільно одержує прибуток (рівень рентабельності продажу в 2016 р. становив 0,3%);

- нарощує масштаби діяльності (обсяг реалізованої продукції у 2016 р. – 79,2 млн. грн., приріст із 2012 р. – 10,9%);

- скорочує матеріаломісткість виробництва (вартість основної сировини (борошна) становить у середньому 60% від суми витрат на виготовлення хліба);

- вкладає кошти у розвиток персоналу (закріплено понад 700 працівників);

- здійснює інвестиції в модернізацію обладнання і збільшення виробничих потужностей (потужність становить 130 т хлібобулочних виробів за добу);

- розширює товарний асортимент (виробничий підрозділ забезпечує 19 найменувань хлібобулочних виробів та 11 сортів хліба, унікальний «живий» сухий хлібний квас і панірувальні сухарі);

- поліпшує якість продукції (вся продукція відповідає вимогам ISO-9001);

- володіє налагодженою системою внутрішнього контролю над діяльністю з боку керівництва;

- має підтримку з боку потужного ПрАТ «Концерн Хлібпром» – лідера на території Західної України, до складу якого він входить і може користуватися його синергійними перевагами.

Як бачимо, Львівський хлібозавод № 1 володіє суттєвими конкурентними перевагами на ринку і, відповідно, потребує такої стратегії розвитку, котра б дала йому змогу зберегти лідерські позиції в регіоні. Пошук такої стратегії особливо актуальний для хлібозаводу саме зараз – коли підприємство почало втрачати свої позиції. Так, зокрема, протягом 2012–2016 рр. частка регіонального ринку, яку займає Львівський хлібозавод № 1, скоротилася з 8,96% до 4,93%, чистий прибуток зменшився з 1,18 млн. грн. до 0,20 млн. грн., а рентабельність продажу – відповідно з 2,0% до 0,3%. Більше того, за результатами аналізу потенціалу стратегічної конкурентоспроможності заводу виявлено обмежену перспективу її збереження, а сам потенціал оцінено як середній із негативним прогнозом.

Таким чином, можна зробити висновок, що в 2016 р. вплив факторів зовнішнього і внутріш-

нього середовища Львівського хлібозаводу № 1 негативно позначився на його конкурентоспроможності, оскільки підприємство певною мірою не змогло адаптуватися до зовнішніх змін. Це зумовлює необхідність пошуку нових стратегічних напрямів діяльності і вибору нової стратегії або ж удосконалення вибраного раніше напрямку розвитку підприємства. Результати комплексного стратегічного аналізу Львівського хлібозаводу № 1 (на основі BCG-аналізу, методу І. Смоліна та тест-таблиці Х. Вільдемана), а також конкурентного стану галузі, дають підстави обґрунтовано запропонувати Львівському хлібозаводу № 1 використовувати *стратегію диференціації*.

Застосування стратегії диференціації для даного підприємства є цілком виправданим, оскільки завод працює з різним асортиментом хлібобулочної продукції (а не в конкретному сегменті), орієнтуючись на різні групи споживачів. Передумовами вибору саме такої стратегії є широкий асортимент продукції, застосування високоякісної сировини та високий імідж підприємства. На підтвердження цьому варто згадати, що за Львівським хлібозаводом № 1 довгі роки зберігається право виготовляти короваї для зустрічі у Львові найвищих посадових осіб України та світу.

Останнім часом українці проявляють усе більший інтерес до хліба нетрадиційних сортів, виготовленого за національними рецептами, до продукції, збагаченої мінералами і корисними речовинами. Такі вироби належать до преміального класу, їхня вартість у два-три рази вища за вартість традиційного хліба. Експертами очікується збільшення частки преміального цінового сегмента за рахунок низького цінового сегмента, який формується з хлібних виробів традиційних сортів. Саме тому вибір стратегії диференціації для Львівського хлібозаводу № 1 є обґрунтованим. Пропонується розширити асортимент виробів преміального класу, доповнивши його елітними сортами хліба (з медом, чорносливом, соняшниковим насінням, висівками тощо).

Перелік стратегічних цілей та взаємозалежність між ними в рамках пропонованої для заводу стратегії диференціації визначаються у форматі стратегічної карти розвитку (рис. 1). Варто зауважити, що карта розроблена з урахуванням пріоритетних показників розвитку підприємства. Більше того, на карті конкретизуються заходи щодо досягнення стратегічних цілей на рівні тактичного планування.

Реалізація стратегічних цілей підприємства потребує зміцнення ресурсної бази, вдосконалення знань та навичок стратегічного управління. У такому разі застосовується допоміжна перспектива, що конкретизує стратегічні програми формування та розвитку конкурентних переваг підприємства через кількісні та якісні показники, що прикріплені до відповідного показника визна-

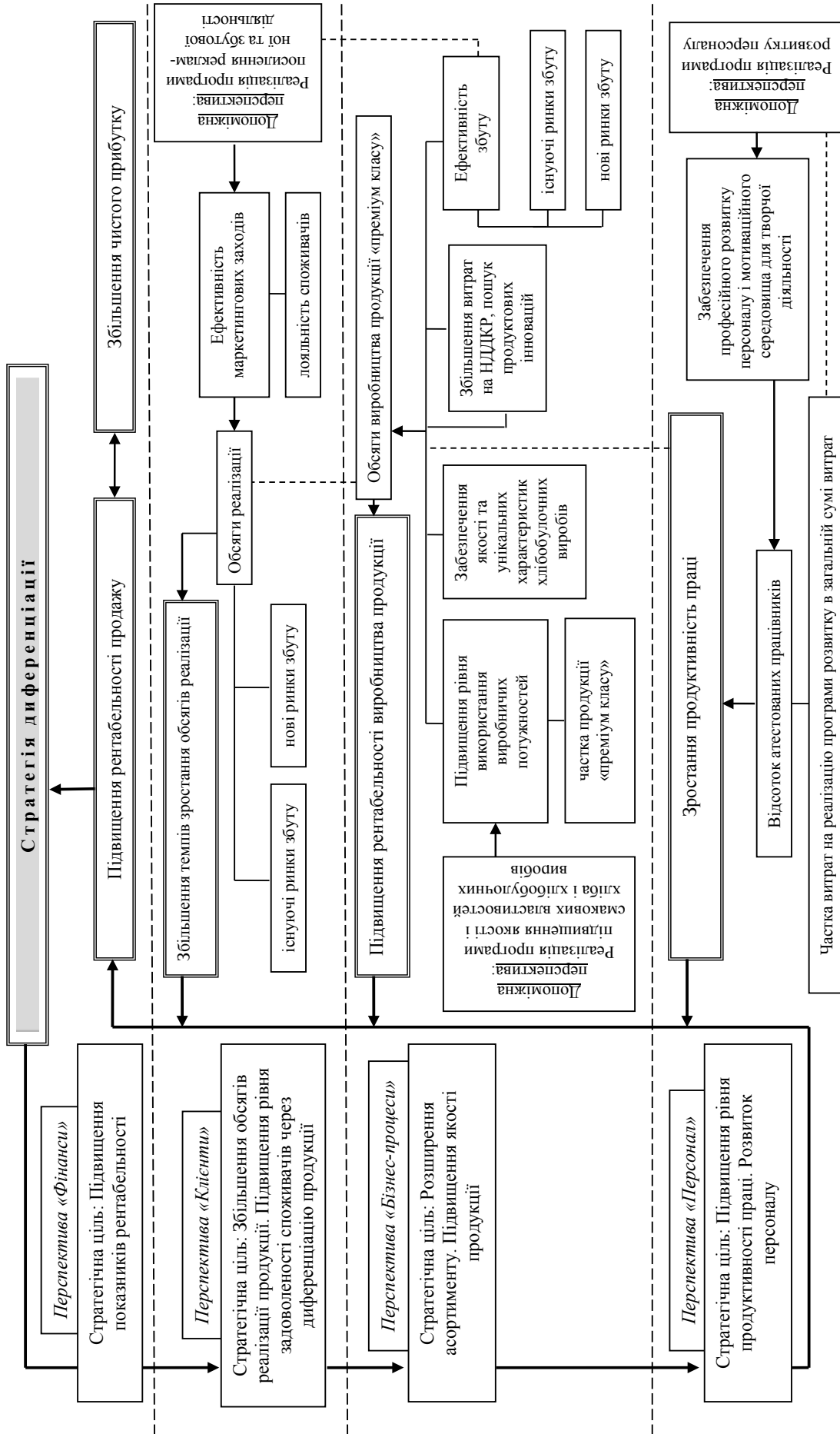


Рис. 1. Стратегічна карта розвитку Львівського хлібозаводу № 1 (ПРАТ «Концерн Хлібпром»)

Джерело: розроблено автором

ченої перспективи у стратегічній карті розвитку. Загальна стратегічна карта розвитку доводиться до відома співробітників шляхом її розгортання (декомпонування) на нижчі рівні в розрізі функціональних підрозділів (стратегічні карти другого рівня), відділів, цехів (стратегічні карти третього рівня).

Слід зазначити, що, незважаючи на нееластичність попиту на хліб і хлібобулочні вироби, на вітчизняному ринку присутня сезонність. Так, в осінні й зимові місяці попит на хлібобулочні вироби досить високий, а у весняно-літній період продажі знижуються вдвічі. Це пояснюється тим, що в теплу пору року в продаж надходять свіжі овочі і фрукти, які заміщують хліб у споживчому кошику. Щоб догодити запитам покупців і зберегти частку ринку, Львівському хлібозаводу № 1 доцільно розширити власну лінійку продуктів, надаючи на вибір відразу кілька видів хлібобулочних виробів, наприклад здобні булочки, традиційні сорти хліба, національні хлібні вироби тощо.

Близьким до лідера (відносна частка ринку – 0,67%, загальна частка ринку – 3,28%) і таким, що динамічно розвивається, є Дрогобицький хлібокомбінат. Це підприємство постійно нарощує темпи зростання обсягів продажу продукції і залишається високоприбутковим (рівень рентабельності продажу в 2016 р. становив 4,5%). За результатами BCG-аналізу з'ясовано, що темпи зростання ринку заводу швидкі, а відносна частка ринку – мала, тому оптимальною стратегічною альтернативою для підприємства, на нашу думку, є інвестування у розвиток бізнесу для переходу в іншу категорію (шляхом нарощення ринкової частки).

Серед головних конкурентних переваг заводу можна виділити:

- значний досвід перебування на ринку;
- середній асортимент продукції (чотири продуктові групи);
- високі показники чистого прибутку (2,39 млн. грн. у 2016 р.);
- енергоефективне виробниче обладнання, вдосконалене і модернізоване устаткування (з 2011 р. відбувається постійна поступова заміна старого обладнання на сучасне);
- натуральну високоякісну сировину без використання консервантів та поліпшувачів.

Попри відчутні конкурентні переваги в діяльності Дрогобицького хлібокомбінату є також «вузькі місця». Так, головним недоліком є висока собівартість продукції, що знижує рентабельність продукції. З огляду на зазначені переваги та недоліки (обмеження) у роботі Дрогобицького хлібокомбінату, можна рекомендувати йому *стратегію лідерства у витратах*. Для цієї стратегії, згідно із тест-таблицею Вільдемана, визначальними факторами є великі масштаби ринку, витрати на виробництво та швидкість нововведень. Стратегія

лідерства у витратах дає змогу стрімко збільшити ринкову частку і завоювати ринок ціновою перевагою. Однак, як і будь-яка інша стратегія, лідерство у витратах пов'язане з низкою ризиків:

1. Досягнення конкурентами тих самих показників унаслідок імітації та цілеспрямованих заходів щодо зниження витрат.

2. Запізнення з реакцією на зміни на харчовому ринку внаслідок надмірної уваги проблемам витрат.

3. Інтенсивне зростання витрат (прояв ефекту, що отримав назву «ціна масштабу»), пов'язаних зі збільшенням (підтримкою) великих масштабів виробництва, внаслідок чого неможливо звести до мінімуму переваги диференціації.

4. Значні інвестиції (зокрема, для переходу на енерго– та матеріалоощадне виробництво і, відповідно, зниження витрат).

Стратегічна карта розвитку Дрогобицького хлібокомбінату представлена на рис. 2.

На нашу думку, Дрогобицький хлібокомбінат має всі шанси досягти успіху і наростити власну частку ринку за допомогою стратегії лідерства у витратах, адже завод володіє середнім потенціалом стратегічної конкурентоспроможності з позитивним прогнозом (ПКС становить 0,97 і є найбільшим значенням серед усіх досліджуваних підприємств). А, як відомо, стратегії диференціації та лідерства у витратах належать до вартісних типів стратегій, що потребують значних інвестицій.

У разі диференціації інвестиції необхідні на створення унікальних характеристик продукції (якість, новизна, ергономічні властивості), а в разі лідерства у витратах – на переоснащення виробництва, введення енерго– та матеріалоощадних технологій, удосконалення організації виробництва і праці, стимулювання економії живої та уречевленої праці. Всі ці заходи призводять до зниження собівартості продукції і формують цінову перевагу на ринку. Однак якщо при цьому відбувається погіршення якості продукції, то зниження собівартості є економічно невиправданим.

Стосовно решти досліджуваних виробників хлібобулочної продукції, їхній потенціал стратегічної конкурентоспроможності є низьким, а отже, можливостей застосовувати вартісні стратегії немає. У такому разі варто розглядати *стратегію фокусування*. Це більш глибока диференціація продукції, що випускається підприємством, або досягнення нижчих цін (витрат) на сегменті, що обслуговується. Така стратегія може підійти Мостиському хлібокомбінату і «Хліб-Трейду», в котрих схожі позиції на ринку (низовий сегмент за матрицею BCG з обмеженими можливостями розширення бізнесу) і котрі активно збільшують свою ринкову частку. Фокусування дасть змогу підприємствам зберегти наявні позиції без значних інвестицій шляхом закріплення на конкретному

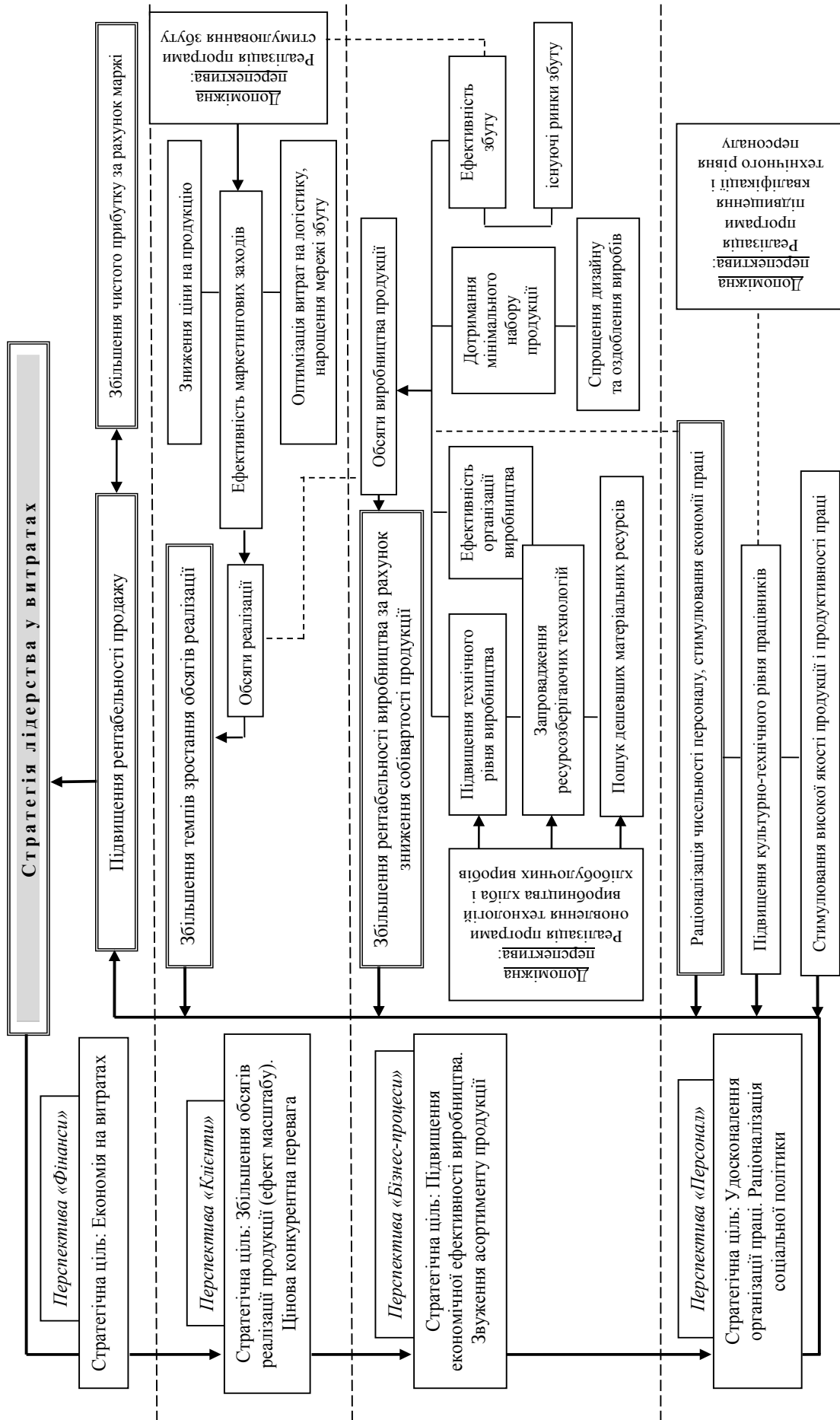


Рис. 2. Стратегічна карта розвитку Дрогобицького хлібокомбінату

Джерело: розроблено автором

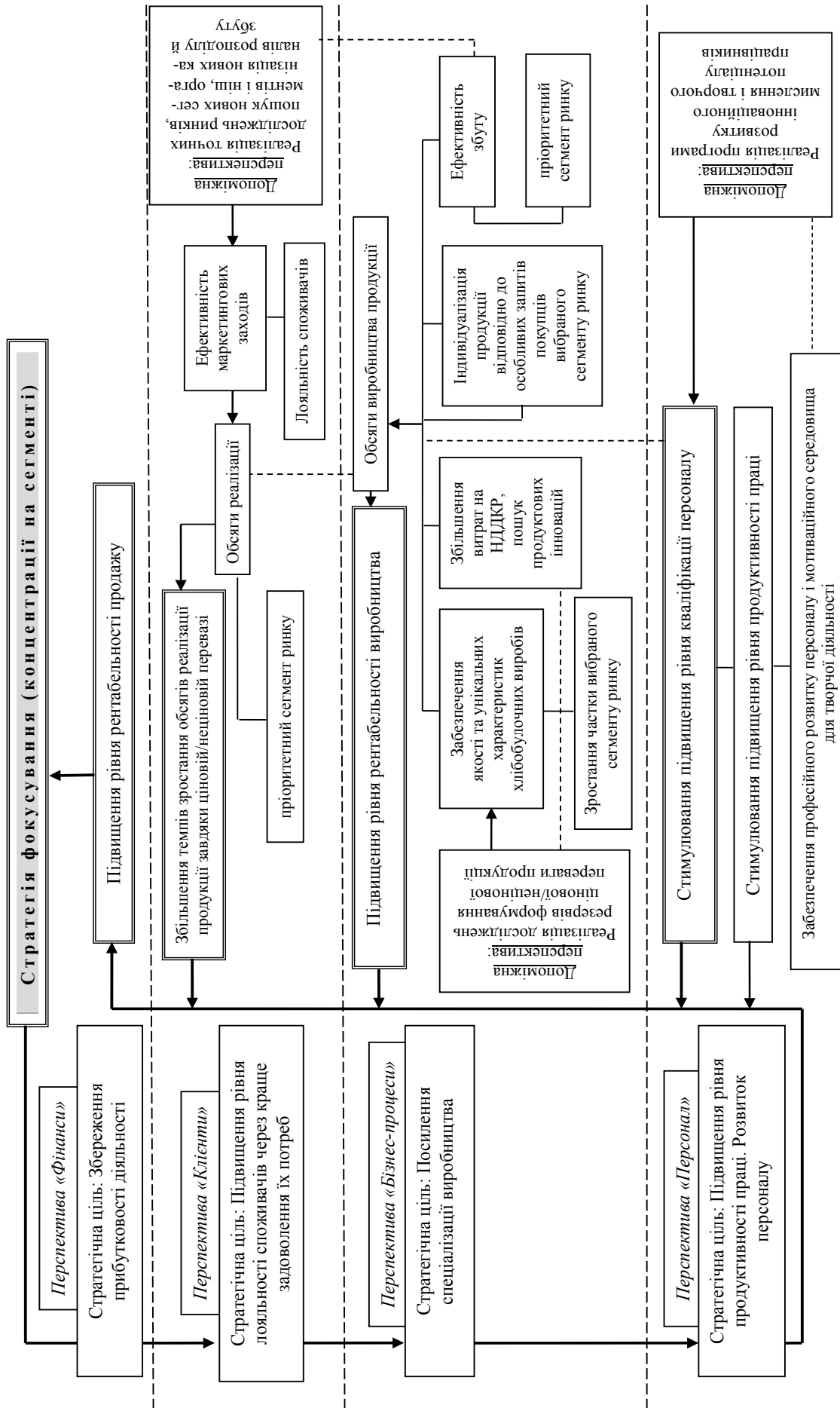


Рис. 3. Стратегічна карта розвитку Мостиського хлібокомбінату і «Хліб-Трейд»

Джерело: розроблено автором

сегменті ринку. У виборі даної стратегії слід урахувати те, що на регіональному ринку хлібобулочних виробів присутнє чітке розмежування різних груп споживачів (орієнтованих на традиційні та елітні сорти хліба і хлібобулочних виробів); існують значні відмінності в розмірах і темпах зростання прибутковості, в інтенсивності впливу п'яти конкурентних сил за моделлю М. Портера [2], що робить одні сегменти більш привабливими, ніж інші. Насамперед варто звернути увагу на ту важливу обставину, що стратегія фокусування набуває все більшого значення і поширення серед тих підприємств, які, як правило, не мають достатніх інвестиційних ресурсів (у даному разі Мостиський хлібокомбінат і «Хліб-Трейд») для забезпечення охоплення ринку в цілому.

Позитивним моментом під час вибору стратегії фокусування для Мостиського хлібокомбінату і «Хліб-Трейд» є те, що керівництво підприємств може контролювати витрати шляхом концентрації зусиль на декількох провідних товарних позиціях, створення особливої репутації під час обслуговування ринку, який може бути незадоволений кон-

курентами. Пропонована стратегія зможе зберегти і посилити головні конкурентні переваги обох підприємств. У разі Мостиського хлібокомбінату ключовою перевагою є велика частка ринку (2,7%, або половина частки Львівського хлібозаводу № 1). А «Хліб-Трейд» демонструє найвищий рівень рентабельності продажу за чистим прибутком (8%) серед досліджуваних виробників хлібобулочної продукції. Це при тому, що у 2012 р. підприємство було збитковим. Стратегічні цілі та їх конкретизація для обох заводів наведено у стратегічній карті на рис. 3.

Попри очевидні переваги стратегія фокусування має низку ризиків, які повинні враховувати підприємства, а саме:

1) ймовірність того, що конкуренти скопіюють прийоми фокусування підприємства і наблизяться до нього у даний сегмент;

2) загроза втрати привабливості товару у вибраному сегменті через розмиті межі між сегментом і ринком у цілому, внаслідок чого вимоги та переваги споживачів сегменту можуть поширитися на весь ринок;



Рис. 4. Схема реструктуризації діяльності ТзОВ «Галхліб» (стратегія скорочення)

Джерело: розроблено автором

3) виокремлення конкурентами ще більш локального сегменту (субсегменту);

4) сегмент може бути настільки привабливим, що приверне увагу безлічі конкурентів, які в короткий час його наситять і різко знизять прибутковість.

Що стосується ТЗОВ «Галхліб», то потенціал стратегічної конкурентоспроможності у нього відсутній (через тривалу збитковість), а тому стратегія фокусування для цього підприємства неприйнятна. Серед основних недоліків діяльності «Галхлібу» варто виокремити:

1. Збитковість підприємства.
2. Погіршення кризової ситуації з кожним роком.
3. Зростання боргів і неплатоспроможність підприємства.
4. Відсутність інвестиційних можливостей.

Враховуючи ситуацію, що склалася, для ТЗОВ «Галхліб» можна рекомендувати *стратегію скорочення*. Її мета – перебудова діяльності підприємства задля збереження на ринку. Спроценована схема реструктуризації подана на рис. 4.

Варто додати, що існує багато різновидів стратегій скорочення діяльності, зокрема: ліквідація активів і вихід з ринку, поетапний вихід із ринку, злиття (продаж активів конкурентам) та ін. Як правило, кожна з них супроводжується скороченням персоналу або переведенням його на часткову зайнятність, організацією допомоги у працевлаштуванні, стимулюванням дотермінового виходу на пенсію, збереженням лише тих працівників, які відповідають майбутнім напрямам роботи, перекваліфікацією персоналу тощо.

Кінцевий вибір оптимальної стратегії доцільно здійснювати шляхом доповнення формального підходу (заснованого на перевагах підприємства порівняно з конкурентами на ринку) творчим аналізом з урахуванням чинників, які впливають на стратегічний вибір.

Як показує досвід ТЗОВ «Галхліб», у сучасних ринкових умовах з поширеними кризовими явищами актуальною проблемою для підприємств харчової промисловості є завдання пошуку резервів для підвищення власної конкурентоспроможності. І тут, окрім чинників збільшення обсягів виробництва продукції, просування її на незаповнені ринки, вдосконалення асортименту, доцільно також розглядати зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Кількісну величину резервів підвищення конкурентоспроможності та поліпшення основних показників діяльності виявляють на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції й її реалізації. Визначення можливостей посилення конкурентних позицій на ринку підприємств харчової промисловості повинно базуватися на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів щодо їх мобілізації, що включає три *етапи процесу виявлення резервів*:

I. Аналітичний етап – виявлення і кількісна оцінка резервів.

II. Організаційний етап – розроблення комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечувати використання виявлених резервів.

III. Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль їх виконання [3].

Розглянемо детально основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості в контексті стратегічного планування їхньої діяльності.

1. Резерв підвищення конкурентоспроможності та прибутковості за рахунок *збільшення обсягів випуску та реалізації продукції*.

Слід відзначити, що далеко не всі підприємства харчової промисловості можуть дозволити собі нарощувати обсяги виробництва в силу того, що їх виробничі потужності та фінансове забезпечення, з одного боку, і вимоги до продукції споживачів, з іншого боку, не дають можливість використовувати цей спосіб. Серед досліджуваних п'яти виробників хліба та хлібобулочної продукції, Львівський хлібозавод № 1 (ПрАТ «Концерн Хлібпром») та ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат» мають можливості для значного розширення обсягів виробництва.

2. Наступним напрямом забезпечення резервів підвищення конкурентоспроможності є *зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції*. Для пошуку та визначення шляхів зниження собівартості продукції аналізують звітні дані калькуляцій витрат на виробництво і реалізацію продукції, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат із прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат, нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо, які отримані в результаті здійснення організаційно-технічних заходів. Резервами зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції, за нашими дослідженнями, явно володіє ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат».

При цьому необхідно врахувати, що існує кілька шляхів зниження собівартості. Першим напрямом є *зменшення прямих матеріальних витрат*. На розмір таких витрат істотний вплив має зміна цін на сировину і матеріали (цінова політика постачальників). У цьому контексті хлібобулочне виробництво – дуже матеріаломістка галузь. Другим напрямом є *економія коштів на оплату праці* за рахунок упровадження інновацій (зниження трудомісткості). Третім напрямом формування резерву є *зниження умовно-постійних витрат*, що можливо за збільшення обсягів виробництва. Однак необхідно відзначити, що для вітчизняних підприємств харчової галузі подібні

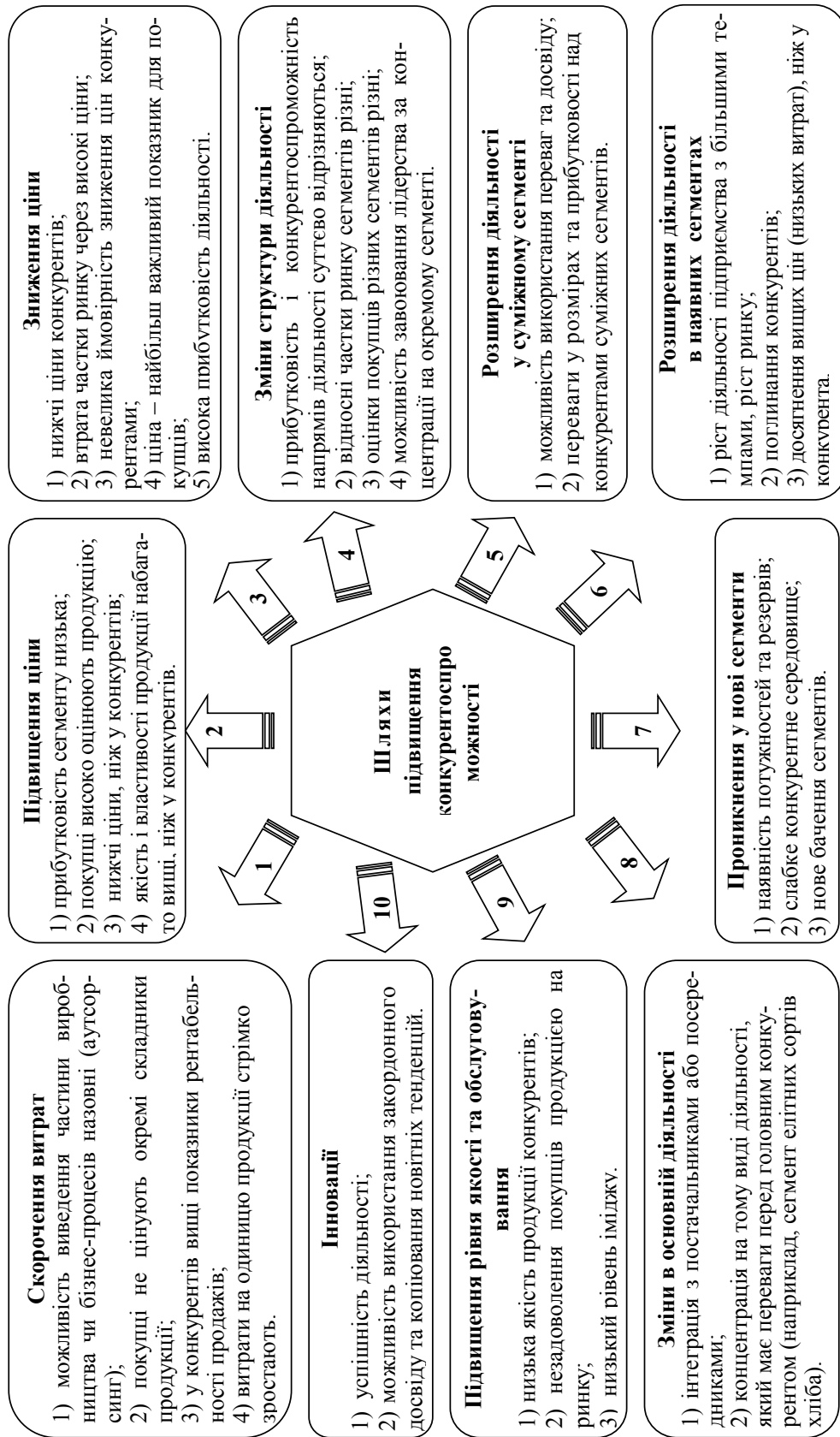


Рис. 5. Декомпозиція шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості

Джерело: складено автором на основі [4, с. 374]

методи найбільш складні у використанні, оскільки для впровадження інноваційних технологій вони не завжди мають достатню кількість власних коштів чи належну підтримку з боку інвесторів. Водночас значне зниження витрат можна досягти у результаті застосування прогресивних методів організації виробництва. Прикладом є розроблена в Японії і поширена в усьому світі система організації виробництва *just in time* (точно в термін).

3. Наступним джерелом збільшення показників конкурентоспроможності є *підвищення якості продукції*. У цьому контексті підприємствам харчової промисловості доцільно адаптовувати свою продукцію до вимог міжнародних стандартів (зокрема, ISO-9001). Слід зазначити, що Львівський хлібозавод № 1 – одне з перших українських підприємств галузі, котре почало технічне переозброєння виробництва відповідно до стандартів.

Наведений вище перелік методів формування резервів підвищення конкурентоспроможності можна віднести до традиційних. Проте на сьогодні існують і нові методи, з урахуванням яких пропонується декомпозиція шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості (рис. 5). Так, залежно від того, у якому стані знаходиться підприємство з погляду фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін можливо вибрати і застосувати відповідний набір заходів підвищення конкурентоспроможності.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, лише комплексний підхід до управління економічними та іншими важелями дасть змогу суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості у Львівському регіоні. Більше того, перспективи розвитку будь-якого підприємства, у тому числі аналізованих виробників хлібобулочної продукції, залежать від гнучкості і стратегічного мислення керівництва та використання якісних методик стратегічного аналізу для прийняття ефективних управлінських рішень, формалізованих у конкретних планах,

програмах і прогнозах розвитку на довгострокову перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макроекономіка: зростання і сталий розвиток / С.М. Божко, Б.А. Карпінський, О.Б. Карпінська. К.: Професіонал, 2006. 293 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
3. Петренко М.В., Кратченко А.С. Шляхи підвищення прибутковості підприємств машинобудівної галузі України. Актуальні проблеми управління. 2011. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Актуальні_проблеми_управління/2011/15/16_15_2011.html.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия; 4-е изд., перераб. и доп. Мн.: Новое знание, 2000. 688 с.

REFERENCES:

1. Bozhko, S.M., Karpins'kyu, B. A. & Karpins'ka, O.B. (2006) Makroekonomika: zrostannya i stalyy rozvytok [Macroeconomics: Growth and Sustainable Development]. Kyiv: Profesional. (in Ukrainian)
2. Porter, M. (2005) Konkurentnoye preimushchestvo: kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' yego ustoychivost' [Competitive Advantage: How to achieve a high result and ensure its stability]. Moscow: Alpina Business Books. (in Russian)
3. Petrenko, M. V., Kratchenko, A. S. (2011) Shlyakhy pidvyshchennya prybutkovosti pidpryyemstv mashynobudivnoyi haluzi Ukrayiny [Ways of increasing the profitability of the enterprises of the machine-building industry of Ukraine]. Aktual'ni problemy upravlinnya. – Actual problems of management. Access mode: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periodyka/vestnik/Aktual'ni_problemy_upravlinnya/2011/15/16_15_2011.html (in Ukrainian)
4. Savitskaya, G. V. (2000) Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis of the economic activity of the enterprise]. Minsk: Novoye znaniye. (in Russian)

Zhuravel Yu.V.

PhD student at the Economic Policy and Labour Economy Department
of Lviv Regional Institute of Public Administration of the National Academy
of Public Administration under the President of Ukraine,
lecturer in Lviv State College of Food and Processing Industry
of the National University of Food Technologies

PECULIARITIES OF STRATEGIC PLANNING IMPLEMENTATION AT FOOD ENTERPRISES

For Ukraine, the food industry is an important area that not only can meet the needs of domestic consumption, but also it is a supplier of food products to world markets. A number of factors, in particular the quality and environmental friendliness of food products, directly affect the level of food security of the state. The food industry, being directly involved in shaping the export potential of our state, can positively influence Ukraine's economic growth. In addition, the importance of this area of activity is caused by the volume of tax payments. Therefore, the research of the problems of the food industry and proposals for overcoming them are topical.

The article aims to research the peculiarities of strategic planning implementation at the food enterprises.

Strategic analysis of the producers of bread, bakery and flour products, which were the objects of the research, contributed to pointing out of major leaders and outsiders of regional market, their competitive advantages, market position and capacity of strategic competitive ability. The test-table for selection of the type of strategy for the food industry enterprises is constructed (based on the method of H. Wildemann). The strategic map of food enterprises' development and the scheme of restructuring of problem enterprises are suggested. The ways to improve the competitive ability of food enterprises are recommended. The received results have become the scientific explanation of the selection of the best competitive strategy for each of the enterprises under research. In the first place, the competitive advantages of an organization and its position on the market at a particular moment were taken into account in the course of strategy selection. As the result of conducted research, we can confirm that only the complex approach to management of economic and other leverages will contribute to considerable improvement of food enterprises' competitive ability in Lvivska oblast. Moreover, the development perspectives of any enterprise, including the bakery producers under research, depend on the flexibility and strategic views of managers as well as the use of qualitative methodology of strategic analysis for making efficient management decisions, formalized in particular plans, programs and prognosis of long-term development.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF COMPANY'S STRATEGY

УДК 658

Задовська О.О.

студентка

Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Артеменко Л.П.

к.е.н. доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Оцінка є завершальним етапом у процесі реалізації стратегії. Вона дає змогу побачити, які наслідки отримала компанія після вибору певної стратегії. Дуже важливо вміти правильно оцінити, що дала організації вибрана стратегія. У статті розглянуто найбільш розповсюджені методи оцінки реалізації стратегії підприємства. Визначено основні переваги та недоліки кожного методу. Зроблено висновки щодо кращого підходу до оцінки реалізації стратегії.

Ключові слова: реалізація стратегії, методи оцінки, збалансована система показників, сутнісний підхід, GAP-аналіз.

Оценка является завершающим этапом в процессе реализации стратегии. Она позволяет увидеть, какие результаты получила компания после реализации определенной стратегии. Очень важно уметь правильно оценить, что дала организации выбранная стратегия. В статье рассмотрены наиболее распространенные

методы оценки реализации стратегии предприятия. Определены основные преимущества и недостатки каждого метода. Сделаны выводы относительно лучшего подхода к оценке реализации стратегии.

Ключевые слова: реализация стратегии, методы оценки, сбалансированная система показателей, сущностный подход, GAP-анализ.

Evaluation is the final stage in the implementation of the strategy. It allows company to see what results it has received after implementing a certain strategy. Therefore, it is very important to be able correctly assess what the strategy has given to the organization. The most common methods of evaluating the strategy are considered in the article. The main advantages and disadvantages of each method are determined. Conclusions are drawn regarding a better approach to assessing the implementation of the strategy.

Key words: implementation of the strategy, evaluation methods, balanced scorecard, substantive approach, Gap analysis.

Постановка проблеми. У сучасному світі кожна людина розуміє, що жодна помилка у сфері бізнесу не проходить непомітно. Особливо це відчутно на рівні стратегічного управління. Перед упровадженням будь-яких суттєвих змін у компанію керівництво має оцінити майбутні витрати і вигоди від запланованих дій. Окрім того, оцінка має проводитися й на етапі реалізації, адже компанія має чітко бачити, що відбувається під час змін у компанії. Існує велика кількість способів оцінки стратегій, кожній організації необхідно розуміти, який метод краще застосувати в певній ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук найбільш точного й універсального методу оцінки здійснювався багатьма іноземними та вітчизняними науковцями. Е.А. Горбашко, І.О. Казачков, Л.П. Артеменко, Н.Й. Радіонова, Е.С. Халікова, Е.А. Шишкова розглядали методи GAP-аналізу, інтегральної оцінки, збалансовану систему показників і т. д., оцінювали ефективність цих методик та виявляли найкращий, на їхню думку, метод.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд найбільш використовуваних методів оцінки реалізації, виділення їхніх переваг та недоліків і на основі цього вибір найбільш ефективного способу оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка стратегії має дуже велике значення для підприємства, адже саме вона дає поняття про те, чи відповідає вибрана стратегія можливостям і цілям підприємства, а також вимогам зовнішнього середовища. Найбільш розповсюдженим методом оцінки є збалансована система показників. Вона включає показники, які підбираються з урахуван-

ням особливостей діяльності компанії та суттєвих аспектів стратегії.

Збалансована система показників включає фінансові й нефінансові показники діяльності підприємства для внутрішніх управлінських цілей і насамперед спрямована на зв'язування показників у грошовому вираженні з операційними вимірниками таких аспектів діяльності підприємства, як задоволення клієнта; внутрішньофірмові господарські процеси; інноваційна активність; заходи з поліпшення фінансових результатів. ЗСП охоплює зв'язок між монетарними й немонетарними величинами виміру, стратегічними й оперативними рівнями управління, минулими й майбутніми результатами, а також внутрішніми та зовнішніми аспектами діяльності підприємства. Збалансована система показників є інструментом інтеграції стратегії і мірою ефективної роботи підприємства.

Збалансована система показників керує такими процесами, як переведення бачення у стратегії, доведення стратегій до всіх рівнів системи управління, бізнес-планування і розподіл ресурсів, зворотний зв'язок, навчання і поточний моніторинг використання стратегії [4]. Основна структурна ідея BSC полягає у тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп (рис. 1).

Перша група (фінансовий напрям) включає традиційні фінансові показники, передбачає встановлення взаємозв'язків між стратегією розвитку компанії і фінансовими цілями, які є своєрідними орієнтирами під час визначення завдань і параметрів інших складників. При цьому під час встановлення фінансових показників, що визначають реалізацію стратегії розвитку підприємства, необхідно враховувати стадію життєвого циклу підпри-

емства. Наприклад, на стадії зростання підприємства таким показником може бути прийнятий зріст прибутку та обсягів продажів на цільовому сегменті ринку. На стадії сталого розвитку – показники рентабельності інвестицій, власного і залученого капіталу та ін. Тому збалансована система повинна починатися (у класифікації) і закінчуватися (у кінцевій оцінці) фінансовими показниками [2].

Друга група (споживчий напрям) описує зовнішнє оточення підприємства, його ставлення до клієнтів, визначає цільові сегменти споживчого ринку та цільову групу клієнтів. До ключових показників клієнтського складника належать: частка ринку; збереження клієнтської бази; розширення клієнтської бази; задоволення потреб клієнтів.

Третя група (напрямок внутрішніх процесів) визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів та акціонерів. Цілі й показники цього складника формулюються після розроблення фінансового та клієнтського складників, що дає змогу орієнтувати параметри внутрішніх бізнес-процесів на задоволення клієнтів та акціонерів, основні внутрішні процеси підприємства: інноваційний процес; розроблення продукту; підготовка виробництва; постачання основними ресурсами; виготовлення; збут; післяпродажне обслуговування.

Четверта група (напрямок навчання та зростання) формує на підприємстві відповідне кадрове забезпечення. Основні показники цього складника дають змогу оцінити кадрову ситуацію у компанії.

До них належать задоволеність працівника, збереження кадрового складу й ефективність працівника. Задоволеність працівника вважається умовою, що забезпечує два інших показника. На задоволеність працівника впливають такі стимулюючі чинники, як сфери компетентності персоналу, технологічна інфраструктура підприємства, сприятливий клімат у колективі [2].

Етапи впровадження ЗСП на промисловому підприємстві:

1. Аналіз середовища функціонування.
2. Визначення стратегічних цілей та місії.
3. Оцінка стратегічної позиції та вибір стратегії розвитку.
4. Визначення ключових аспектів діяльності.
5. Формування ініціативної групи з упровадження ЗСП.
6. Визначення напрямів реалізації стратегії.
7. Теоретичне формування системи показників.
8. Аналітичне визначення збалансованості системи показників.
9. Аналіз механізму причинно-наслідкових зв'язків у ЗСП.
10. Розроблення та впровадження стратегічних карт.
11. Підтримка, оновлення та розвиток ЗСП.

Специфіка галузі, розмір, період функціонування, корпоративна культура підприємства – чинники, що формують особливості процесу впровадження ЗСП. Підприємству доводиться враховувати широке коло факторів, кожен з яких

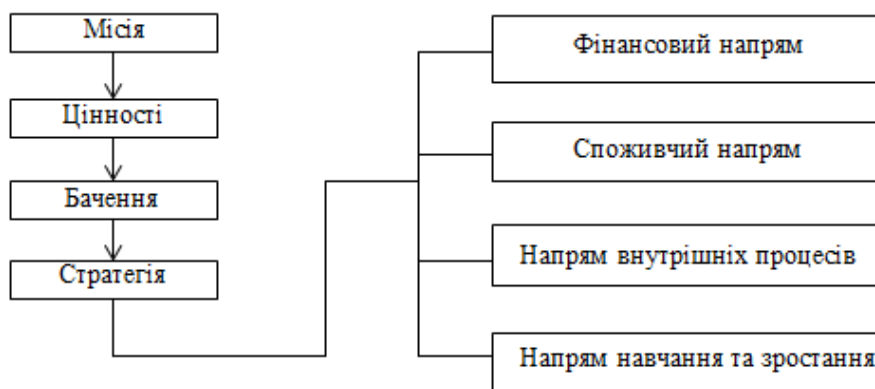


Рис. 1. Структура збалансованої системи показників

Джерело: складено автором на основі [2]

Таблиця 1

Переваги та недоліки ЗСП

Переваги ЗСП	Недоліки ЗСП
1) простота у моніторингу діяльності	1) орієнтація тільки на споживачів, ігнорування інших зацікавлених сторін
2) комплексний підхід до вимірювання діяльності	2) непередбачені механізми розв'язання конфліктів
3) підвищення розуміння специфіки діяльності організації при формуванні показників	3) проблеми з вимірюванням вибраних показників
4) розуміння взаємозалежності різних сфер діяльності організації	

Джерело: складено за [6]

піддається впливу по-різному: зрілість галузі, вік підприємства, корпоративну культуру, системи управлінського контролю, що існують, віковий склад персоналу [5].

Збалансована система, як і будь-який інструмент, має низку своїх недоліків та переваг (табл. 1).

Система ЗСП дає можливість зіставляти глобальні цілі організації з по-точними завданнями кожного співробітника і підрозділу, даючи тим самим змогу максимально використовувати наявні ресурси і звести до мінімуму чисельність непотрібних і марнотратних операцій. Система ЗСП дає змогу відстежувати корпоративну стратегію і виявляти найбільш неефективні ланки в організації [6].

Також популярністю користується методика, у якій інтегрується система економічних індикаторів у комплексний показник ефективності стратегічного рішення. Як приклад можна розглянути *тривимірну модель* інтегральної оцінки, яку рекомендується представити у вигляді тривимірної системи координат, вираженої у формулі (1):

$$E_{int} = f(S_i; M_i; E_s), \quad (1)$$

де S_i – якість стратегії;

M_i – якість механізму реалізації стратегії;

E_s – стратегічна ефективність стратегії.

Під якість стратегії розуміються відносні показники відповідності стратегії тенденціям розвитку зовнішнього середовища, його динамічності, гнучкості, контролю, відповідності можливостям компанії, об'єктивності тощо.

Під якість механізму реалізації мається на увазі склад механізму побудови, реалізації, оцінки, контролю стратегії, доступності механізмів реалізації стратегії, їхня повнота і максимальна експлуатація.

Під стратегічною ефективністю розуміються якісні зміни, які прогнозуються у довгостроковому періоді за результатами реалізації стратегії, а також отримані результати від реалізації минулих стратегічних рішень [8].

Особливості застосування *сутнісного підходу* полягають у такому:

- потрібно аналізувати не співвідношення фактичних та планових значень, а динаміку зміни певного переліку показників;

- динаміку зміни того чи іншого показника треба розглядати опосередковано, тобто важлива сама тенденція (позитивна чи негативна) зміни показника, а не значення темпів зростання/падіння;

- для проведення оцінки потрібно підібрати такий перелік показників, на які вибрана стратегія впливає найбільше.

Наприклад, під час оцінки маркетингової стратегії можна використовувати показники частки ринку, обсягу продажів, імідж продукту, задоволеність клієнтів, кількість нових споживачів тощо.

Визначення набору показників для оцінки є першим етапом сутнісного підходу. На другому етапі для кожного показника потрібно визначити (об'єктивно чи суб'єктивно) ступінь значущості, який на пряму залежатиме від того, які цілі ставить перед собою підприємство в рамках того чи іншого стратегічного плану.

Далі розраховуємо середній темп зростання/падіння показника за декілька періодів, що передують етапу реалізації стратегії, та середній темп росту показника за період реалізації стратегічного плану (формула 2). Це потрібно для того, щоб усунути вплив загальногалузевих або загальнорегіональних тенденцій розвитку.

$$\bar{T} = \sqrt[n-1]{\frac{\Pi_n}{\Pi_1}}, \quad (2)$$

де Π_n – кінцевий рівень показника;

Π_1 – початковий рівень показника;

n – кількість періодів.

На наступному етапі аналізуємо динаміку зміни попередньо вибраних показників. Зазначимо, що для деяких показників позитивно вважатиметься тенденція до зниження. Крім того, необхідно зауважити, що йдеться про зростання показника лише тоді, коли його середній темп росту за період реалізації стратегії перевищує попередньо розрахований середній темп росту.

І на останньому етапі визначаємо ступінь реалізації стратегії у відсотках (формула 3). При цьому логіка розрахунків зводиться до такого: якщо показник має негативну динаміку зміни, то ступінь реалізації стратегії зменшується на відсоткове значення його питомої ваги [3].

$$I = \sum_{i=1}^n k_i \times (g_i \pm f_i), \quad (3)$$

де n – кількість показників;

k_i – ступінь значущості i -го показника, %;

g_i – параметр, що відображає динаміку зміни i -го показника та відповідно приймає за позитивної динаміки одиничне значення, а за негативної – нульове;

f_i – коригування, що за необхідності може вноситися керівником або аналітиком, коли порівнювані темпи росту приблизно дорівнюють один одному або коли динаміка зміни пов'язана із форсмажорними обставинами [1].

Отже, сутнісний підхід дає змогу зовсім по-іншому підійти до процесу оцінки результатів реалізації маркетингової стратегії.

Однак разом із тим сутнісний підхід має низку суттєвих недоліків. Передусім це обмеженість його застосування у період кризи або реалізації на підприємстві стратегії скорочення (виживання), коли значення показників попереднього періоду значно вищі за кінцеві результати реалізації стратегії. Хоча у цьому разі є можливість використання запропонованої методики у скороченому варіанті, тобто без аналізу середніх темпів зростання.

По-друге, це високий ступінь суб'єктивізму: вибір переліку показників, за якими буде проводитися оцінка, визначення та коригування питомої ваги кожного окремо взятого показника.

По-третє, статистичний характер результатів оцінки: методика не дає рекомендацій щодо коригування стратегічного плану, а лише констатує результат за фактичними даними [3].

Інструмент, що використовується для аналізу відхилень між реальними та плановими (бажаними) показниками, отримав назву *GAP-аналіз*, або аналіз «стратегічних люків». Стратегічний люк – це різниця між очікуваним значенням показника та цільовим (рис. 2).

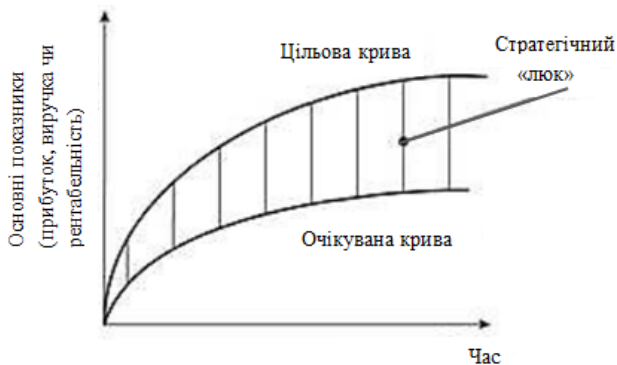


Рис. 2. Графік GAP-аналізу

Джерело: складено за [7]

Показником можуть виступати прибуток, виручка, рентабельність, частка ринку або маржинальний дохід. GAP-аналіз проводиться в декілька етапів: визначається основний стратегічний показник діяльності; визначається реальна можливість підприємства в часовій динаміці (очікуване значення); визначається стратегічне значення показника (цільове значення); встановлюється «стратегічний розрив» між реальними можливостями та стратегічним планом; підприємством розробляються стратегічні дії з ліквідації розривів.

Перевагою GAP-аналізу є можливість показати на одній графічній діаграмі одночасно і реальну ситуацію, і бажану, а також побачити наочно, на яких саме етапах відбувається зниження якості роботи.

Водночас слід відзначити, що аналіз розривів не враховує вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства і контрольований показник [7].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті було розглянуто чотири методи оцінки стратегії підприємства, а саме:

- збалансовану систему показників;
- тривимірну модель інтегральної оцінки;
- сутнісний підхід до оцінки;
- GAP-аналіз.

Визначено, що кожен метод має свої переваги і недоліки. Слід зазначити, що всі зазначені методики можуть використовуватися окремо або в поєднанні з іншими. Кожне підприємство залежності від поставлених цілей і галузі визначає найбільш підходящий метод і свій власний перелік ключових показників для оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко Л.П. Наукові підходи до стратегічної ефективності підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2014. № 2(2). С. 115–119. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_2\(2\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_2(2)_25).
2. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник для магистров / Под ред. Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. М.: Юрайт, 2014. 447 с.
3. Казачков І.О. Сутнісний підхід до оцінки ефективності реалізації маркетингових стратегій. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2010. № 58. С. 36–42.
4. Максименко Д.В., Чекан Ю.Ю. Збалансована система показників у системі стратегічного управлінського обліку. Науковий вісник Мукачівського державного університету Економічні науки. 2016. № 21(16). С. 209–215.
5. Міщук Ю., Артеменко Л.П. Збалансована система показників промислового підприємства як інструмент виходу з кризи. Теорія та практика менеджменту: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (19 травня 2016 р.); відп. ред. проф. Л.М. Черчик. Луцьк, 2016. С. 158–159.
6. Радіонова Н.І. Методика формування збалансованої системи показників як інструмента стратегічного управлінського обліку. Стратегічні вектори соціально-економічного розвитку на мікро– та макрорівні: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (17–18 листопада 2016 р.). Полтава, 2016. С. 175–179.
7. Халикова Э.С. Особенности инструментов контроллинга в системе управления предприятием. Инновационная наука. 2018. № 1. С. 37–39. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-instrumentov-kontrollinga-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem>.
8. Шишкова Е.А. Способы оценки эффективности реализации стратегии развития компании. Экономический журнал. 2012. № 26. С. 111–117. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-otsenki-effektivnosti-realizatsii-strategii-razvitiya-kompanii>.

REFERENCES:

1. Artemenko L. P. (2014) Naukovi pidkhody do strategichnoji efektyvnosti pidpryemstva. Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryemnyctva, vol. 2(2), pp. 115-119. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_2\(2\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_2(2)_25).
2. Gorbashko E. A. (2014) Upravlenie konkurentosposobnost'ju. Teorija i praktika: uchebnyk dlja magistriv. Moscow: Izdatel'stvo Jurajt.
3. Kazachkov I.O. (2010) Sutnisnyj pidkhid do ocinky efektyvnosti realizacii marketynghovykh strategij.

Visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu «KhPI», Kharkiv: NTU «KhPI», vol. 58, pp. 36-42.

4. Maksymenko D.V., Chekan Ju.Ju (2016) Zbalansovana systema pokaznykiv u systemi strategichnogho upravljinskogho obliku. Naukovyj visnyk Muka-chivskogho derzhavnogho universytetu Ekonomichni nauky Zhurnal naukovykh pracj, vol. 21(16), pp. 209-215.

5. Mishhuk Ju., Artemenko L.P. (2016) Zbalansovana systema pokaznykiv promyslovogho pidpryjemstva jak instrument vykhodu z kryzy. Teorija ta praktyka menedzhmentu: materialy Mizhnar. nauk.prakt. konf. vidp. red. prof. L. M. Cherchuk. Lucjk, pp. 158-159.

6. Radionova N.J. (2016) Metodyka formuvannja zbalansovanoj systemy pokaznykiv jak instrumenta

strategichnogho upravljinskogho obliku. Strategichni vektory socialjno-ekonomichnogho rozvytku na mikro-ta makrorivni: Materialy Vseukrajinskoi naukovopraktychnoi konferenciji. Poltava, pp. 175-179.

7. Halikova Je.S. (2018) Osobennosti instrumentov kontrollinga v sisteme upravlenija predpriatiem. Innovacionnaja nauka, vol.1, pp. 37-39. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-instrumentov-kontrollinga-v-sisteme-upravleniya-predpriatiem>.

8. Shishkova E.A. (2012) Sposoby ocenki jeffektivnosti realizacii strategii razvitija kompanii. Jekonomicheskij zhurnal, vol.26, p.111-117. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-otsenki-effektivnosti-realizatsii-strategii-razvitiya-kompanii>.

Zadovska O.O.

Student of Management Department
NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Artemenko L.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Management
NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF COMPANY'S STRATEGY

When company is implementing new strategy, it must be sure that the chosen strategy is useful for the external environment and satisfies the requirements of the internal environment. For this purpose, scientists have developed various methods for evaluation a company's strategy.

The relevance of the chosen topic is expressed in the fact that the evaluation of the strategy is an important step in understanding the correctness of the chosen strategy. Today there are a lot of methods and techniques for evaluation the strategy. Many executives do not know where to begin evaluate their strategies. Thus, the article will be useful to those who first faced the need to evaluate the strategy.

The purpose of this article is to review and compare the most popular methods. The article considers 4 methods for evaluation a company's strategy:

- the balanced scorecard (BSC)
- three-dimensional integral estimation model
- an essential approach to evaluation
- the gap analysis.

BSC is the most common method, so it is given more attention to it in the article. A lot of companies always use BSC at first, and then look for alternative valuation methods. Anyway it was determined advantages and disadvantages of each method. Depending on the industry in which company operates, the specifics of work and management key evaluation indicators are quite different. So each manager has to decide independently what indicators are important for his company at a specific period. In addition, it is concluded that all methods can be applied independently of each other or in a complex manner.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ «БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ»

ENHANCING THE EFFICIENCY OF PUBLIC ENTERPRISES BY USING THE «BLUE OCEAN» STRATEGY

УДК 339.137:338.439.05

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

Сиволап Ю.В.

студентка
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розглянуто особливості застосування стратегії блакитного океану на державних підприємствах. Проведено глибокий аналіз і здійснено оцінку доцільності та ефективності використання даної стратегії для розвитку сучасного державного підприємства.

Ключові слова: стратегія «блакитного океану», «червоний океан», конкуренція, стратегічна канва, зменшення витрат, крива цінності, управління.

В статье рассмотрены особенности применения стратегии голубого океана на государственных предприятиях. Проведен глубокий анализ и осуществлена оценка целесообразности и эффективности

использования данной стратегии для развития современного государственного предприятия.

Ключевые слова: стратегия «голубого океана», «красный океан», конкуренция, стратегическая канва, уменьшение расходов, кривая ценности, управление.

The article deals with the peculiarities of the application of the blue ocean strategy at state enterprises. An in-depth analysis was carried out and an assessment of the feasibility and effectiveness of using this strategy for the development of a modern state-owned enterprise

Key words: strategy of "blue ocean", "red ocean", competition, strategic channel, cost reduction, value curve, management.

Постановка проблеми. Основою сучасного соціально-економічного прогресу розвинених країн виступає формування економіки, що базується на знаннях. Однією з передумов інтелектуалізації людської діяльності загалом, та економічної діяльності зокрема виступає рівень розвитку науково-технічних послуг, які забезпечують не тільки проведення досліджень і розробок, підготовку наукових кадрів, але й використання і поширення результатів науково-технічної діяльності у суспільстві та в економіці. Надання науково-технічних послуг еволюціонує від діяльності, де комерційний ефект не спостерігається, до надання послуг з метою отримання прибутку. Одним із підприємств яке знаходиться на такій стадії еволюції є Науково-дослідний інститут будівельного виробництва імені В.С. Балицького (НДІБВ) Мінрегіону України, який був створений в 1947 року. Це головний багатопрофільний науковий центр України, що комплексно вирішує широкий спектр науково-технічних проблем будівельної галузі.

За умов ринкової трансформації в Україні актуальності набуває проблема залучення вітчизняних суб'єктів науково-технічної діяльності до процесів комерціалізації й науково-технічних послуг. Монотонність і одноманітність формує стереотипне мислення: в жорсткій конкурентній боротьбі різко збільшуються витрати на маркетинг, рекламу, дистрибуцію, а кінцеві продукти однаково мало чим відрізняються один від одного. Вирішенням цих проблем присвячені роботи професорів стратегічного менеджменту всесвітньо відомої бізнес-школи INSEAD Чан Кім і Рене Моборн. Вони розробили «Стратегію блакитного океану», що описує методологію створення «джокера» у конкурентній боротьбі [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням оцінки ефективності міжнародних стратегій займалися такі вчені як: Ф. Котлер [2], Д. Аакер [3], Ж.-Ж. Ламбен [4], К.Л. Келлер [5], П. Друкер [6], Ким Чан [1], Рене Моборн [1] і багато інших. Роботи провідних науковців висвітлюють різні підходи до проблеми оцінки ефективності стратегії підприємства. Тому, відсутній єдиний ефективний методологічний підхід до оцінки ефективності стратегії, який можна застосовувати в реальних умовах. Серед вітчизняних науковців це питання досліджували Старостіна А.О. [7], Каніщенко О.Л. [8], Балабанова Л.В. [9], Куденко Н.В. [10], Савельєва К.В. [11], Циганкова Т.М. [12] та інші. В роботах розглянуті проблеми формування та реалізації стратегії, окремі аспекти оцінки її ефективності, проте, не наведені методологічні підходи до оцінки ефективності стратегії. Одже існує необхідність адаптування зарубіжних методик для вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає в розробці практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності Стратегії блакитного океану для державних підприємств України. Для досягнення мети поставлені та реалізовані такі завдання. Зокрема, наведені теоретичні засади використання інноваційної стратегії блакитного океану. Велика увага приділялась розробці рекомендацій українським підприємствам щодо застосування стратегії блакитного океану на ринку науково-технічних послуг. Виконана оцінка ефективності розробленої стратегії блакитного океану для державних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільність у політичному, соціально-економіч-

ному просторі всередині України негативно позначається на життєздатності вітчизняних підприємств. Кризові явища спостерігаються не лише на окремих підприємствах, стагнаційні коливання відчують всі галузі економіки України.

У період шторму вітчизняного економічного простору все більшої актуальності набуває теорія «блакитних океанів». А, Ким Чан та Рене Моборн у 2005 р. запропонували «Стратегію блакитного океану» [1].

Варто зазначити, що «Червоний океан» визначається жорсткою конкуренцією, боротьбою за частку продукції бренду на ринку, ціну, маржу. Стратегію «червоного океану» визначають такі чинники [1]:

- 1) боротьба в існуючому ринковому просторі;
- 2) перемога над конкурентами;
- 3) експлуатація наявного попиту;
- 4) дотримання компромісу «цінності – витрати»;
- 5) побудова всієї системи діяльності компанії залежно від стратегічного вибору, орієнтованого або на диференціацію, або на низькі витрати.

А, «Блакитний океан» створюється у тому місці, де дії компанії позитивно відображаються як на її витратах, так і на пропозиції цінності для споживача [1]. Витрати скорочуються за допомогою відкидання або зменшення елементів конкурентної галузі. Споживча цінність підвищується за допомогою створення та збільшення елементів, які ця галузь ніколи не пропонувала. Збільшення споживчої цінності призводить до великих обсягів продажу. Це спричинює економію масштабу, яка в свою чергу знижує витрати.

Виділяють два способи пошуку «блакитних океанів» і створення нових цінностей для споживачів клієнтів [1]:

- 1) відкриття абсолютно нових галузей, створення унікального продукту чи послуги, яку компанія пропонує споживачам;

- 2) руйнування меж існуючих «червоних океанів» шляхом формування простору «блакитного океану» всередині галузі чи на стиках кількох галузей.

Ефективна «стратегія блакитного океану» володіє такими якостями [1]: фокус – не потрібно бути найкращим у світі, потрібно бути неперевершеним хоча б у чомусь одному; відмінність – крива цінності, що створюється, повинна значно відрізнятися від типової для галузі.

Отже, методологія та практичний інструментарій для відкриття «блакитного океану», його розширення та оновлення ґрунтується на формуванні альтернативних галузей, розробці спектру нових продуктів і послуг, пошуку потенційних клієнтів у раніше нерозвіданому кон'юнктурному просторі, орієнтація на нову криву цінностей.

Розглянемо основні етапи створення «блакитного океану» [1] та адаптуємо їх до державних підприємств.

На першому етапі відбувається поєднання інновацій і цінності в одному продукті. Інновації без цінності не представляють інтересу, так само, як і цінність без інновацій. Цінність без інновації збільшить цінність продукту, але не дозволить виділитися серед конкурентів. Інновації без цінності приведуть до концентрації на технологіях.

Другий етап – це пошук на стику галузей і ніш. Найчастіше ідеї «блакитних океанів» знаходять всередині «червоних океанів», змінюючи звичні межі галузей.

На третьому етапі відбувається пошук тих, хто ще не став клієнтом підприємства і причину відмови. Напротивагу сегментації аудиторії до найдрібніших частинок і прагнення задовольнити всі можливі запити клієнтів потрібно знайти спільне, що підійде потенційним та існуючим клієнтам одночасно.

Четвертий етап – це аналіз підприємств, які створюють схожі групи товарів і застосовують аналогічні стратегії. Відбувається визначення підґрунтя думки клієнтів при виборі між схожими групами товарів або послуг.

На п'ятому визначаються можливості реалізації додаткових товарів і послуг.

Етап шостий – це врахування емоційної і функціональної складових продукту. Зазвичай увага приділяється ціні і функціям або тільки почуттям та емоціям клієнтів. «Блакитний океан» можна створити, якщо додати емоційної привабливості в продукт, орієнтований на функціональну привабливість або навпаки – додати суворості функціональності в продукт, побудований, переважно, на зверненні до емоцій.

На сьомому етапі відбувається аналіз тенденцій, які вже є на ринку, і прогноз змін ринку в найближчі роки.

Восьмий етап – це перевірка життєздатності ідеї «блакитного океану» та визначення того, чи є створений продукт особливим, а саме інновацією цінності.

На дев'ятому етапі проводиться аналіз графіку стратегічної канви для спостереження за змінами цінності продукту. Якщо на графіку крива цінності підприємства почне співпадати з кривими цінності конкурентів, то це свідчить про необхідність змін і потребу шукати інший «блакитний океан».

Стратегічна канва дозволяє підприємствам визначити поточний стан справ і прогнозувати майбутнє (рис. 1).

Побудуємо стратегічну канву на основі показників, що характеризують ефективність роботи підприємства ДП «НДІБВ» науково-технічного профілю в будівельній промисловості (рис. 1).

Головним конкурентом ДП «НДІБВ» – є Державне підприємство «Державний науково-дослідний інститут будівельних конструкцій» (ДП «НДІБК»), яке являється лідером у галузі

розроблення теорії та методів розрахунку залізобетонних конструкцій з різних видів бетону, їх дослідження та впровадження у виробництво; у вирішенні питань будівництва в складних інженерно-геологічних і сейсмічних умовах.

Проведений аналіз надав можливості прийти до висновку, що для фундаментальної зміни стратегічної канви ДП «НДІБВ» необхідно переорієнтувати стратегію «рівняння на конкурентів» на альтернативи і з існуючих клієнтів на потен-

ційних для даної галузі. Отже, необхідно працювати над цінністю і витратами, відмовитися від ідеї рівняння на конкурентів в наявному полі і робити вибір між диференціацією та низькими витратами. Змістивши стратегічний фокус з наявних конкурентів на альтернативні варіанти, потрібно переформулювати основну проблему, на якій сконцентровано увагу гравців цієї галузі і реконструювати елементи цінності для покупців, що знаходяться за межами галузі.

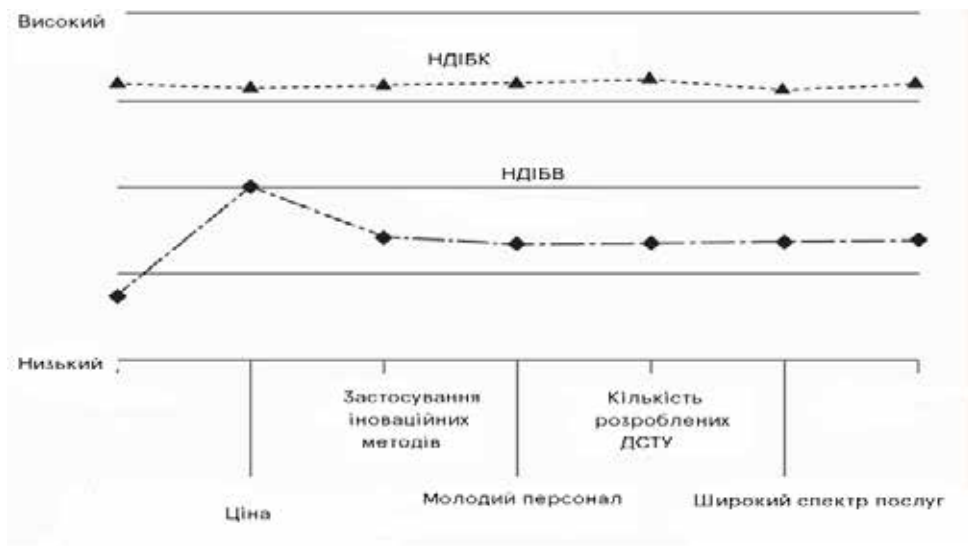


Рис. 1. Стратегічна канва науково-дослідних інститутів будівельної галузі



Рис. 2. Модель чотирьох дій

Отже, щоб реконструювати елементи цінності для покупця при роботі над новою кривою цінності, використаємо модель чотирьох дій (рис. 2): зниження, скасування, створення, підвищення [1].

Перший етап – «зниження». Він надає можливість визначити чинники або фактори, які з часом втратили свою цінність. Для ДП «НДІБВ» такими чинниками є бюрократичні пережитки, які необхідно скасувати для максимального прискорення виконання робіт.

Другий етап – «скасування». На цьому етапі з'ясовується, які продукти або послуги є зайвими, тому що підприємства, які пропонують клієнтам надлишкові послуги, збільшують свої витрати. Аналіз інтенсивності замовлення всіх послуг і побудований рейтинг надав можливість визначити надлишкові послуги в ДП «НДІБВ».

Третій етап – «підвищення». Виявлення і позбавлення компромісів, на які галузь змушує йти споживачів. В ДП «НДІБВ» існує ряд послуг, які в змозі виконувати спеціалісти на своїх підприємства самостійно, але їм для цього не вистачає відповідних знань. З цією метою підприємство може організувати курси підвищення кваліфікації на науково-технічній базі інституту ДП «НДІБВ».

Четвертий етап – «створення». Реалізація якого надає можливість виявити абсолютно нові джерела цінності для покупців, створити новий попит і змінити прийняту в галузі систему стратегічного ціноутворення. Враховуючи економічну та соціально-політичну ситуації в країні, ДП «НДІБВ», повинен зробити акцент на розвитку тендерного комітету для більш успішної участі в державних тендерах.

Застосовуючи модель чотирьох дій до стратегічної канві галузі, отримуємо абсолютно новий погляд на загальноприйняті істини.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження виявило, що «блакитні» і «червоні» океани співіснують в кожній сфері економічної діяльності. Практична діяльність державних підприємств вимагає розуміння стратегічної логіки обох типів океанів. Конкуренція в межах «багряного океану» має багато розроблених стратегій, як у теорії, так і на практиці, що збільшує необхідність розробки стратегії пошуку та створення «блакитного океану».

У міру посилення суперництва і перевищення попиту над пропозицією розгорається запекла конкуренція між державними підприємствами, тому океан стає «червоним». Коли криві цінності конкурентів починають зливатися, необхідно переходити до нової інновації цінності для створення нового «блакитного океану». Таким чином, відображаючи свою криву цінності на стратегічній канві, періодично відтворюючи криві цінності конкурентів і порівнюючи їх зі своєю, можна наочно побачити, наскільки близько знаходяться наслідку-

вачі, розібратися, як точно збігаються ваші криві, і зрозуміти, до якої міри «блакитний океан» перетворився в яскраво-червоний.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kim, W.C., Mauborgne, R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant / W.C. Kim. – Boston: Harvard Business School Press, 2005. – 256 p. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/02756660510608521>.
2. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler. – Prentice Hall; 11 ed., 2002. – 768 p. DOI: 10.2307/1250429.
3. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление : Пер. с англ. / Д. Аакер. – С-Пб. : Питер, 2007. – 496 с.
4. Lambin J.-J. Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing / J.-J. Lambin. – Palgrave Macmillan; 2nd edition, 2007. – 496 p.
5. Келлер К.Л. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К.Л. Келлер. – 2-е изд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 704 с.
6. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры: Практика и принципы / П. Друкер. – М.: ИНФРА-М, 1992. – 349 с.
7. Старостіна А.О. Методологія і практика маркетингових досліджень в Україні : дис. д-ра екон. наук : 08.06.02 / А.О. Старостіна; Київ, КНУ ім. Тараса Шевченка. – К., 1999. – 376 с.
8. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств : [монографія] / О.Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
9. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.
10. Куденко Н.В. Формування маркетингових стратегій росту / Н.В. Куденко, Т.С. Мельник // Вісн. Вінниць. політехн. ін-ту. – 2003. – № 2. – С. 32-36.
11. Савельєва К.В., Тарасова О.В. Оцінка ефективності маркетингових стратегій / К.В. Савельєва, О.В. Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 28. – С. 137-140.
12. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес технології: [монографія] / Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с.

REFERENCES:

1. Kim, W.C., Mauborgne, R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant / W.C. Kim. – Boston: Harvard Business School Press, 2005. – 256 p. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/02756660510608521>.
2. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler. – Prentice Hall; 11 ed., 2002. – 768 p. DOI: 10.2307/1250429.
3. Aaker D. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie : Per. s angl. / D. Aaker. – S-Pb. : Piter, 2007. – 496 s.
4. Lambin J.-J. Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing / J.-J. Lambin. – Palgrave Macmillan; 2nd edition, 2007. – 496 p.

5. Keller K.L. Strategicheskiy brend-menedzhment: sozhdanie, otsenka i upravlenie marochnym kapitalom / K.L. Keller. – 2-e izd. – M.: Izd. Dom "Vil'yams", 2005. – 704 s.

6. Druker P. Rynok: kak vytyi v lidery: praktika i print-sipy / P. Druker. – M.: Infra-m, 1992. – 349 s.

7. Starostina A.O. Metodolohiia i praktyka marketynhovykh dosli– dzhen v Ukraini : dys. d-ra ekon. nauk : 08.06.02 / A.O. Starostina; Kyiv, KNU im. Tarasa Shevchenka. – K., 1999. – 376 s.

8. Kanishchenko O.L. Mizhnarodnyi marketynh u diialnosti ukrainskykh pidpriemstv : [monohrafiia] / O.L. Kanishchenko. – K. : Znannia, 2007. – 446 s.

9. Marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: stratehichniy pidkhid:

[monohrafiia] / L.V. Balabanova, V.V. Kholod. – Donetsk: Don DUET im. M. Tuhana-Baranovskoho, 2006. – 294 s.

10. Kudenko N.V. Formuvannia marketynhovykh stratehii rostu / N.V. Kudenko, T.S. Melnyk // Visn. Vinnyts. politekhn. in-tu. – 2003. – № 2. – S. 32-36.

11. Savelieva K.V., Tarasova O.V. Otsinka efektyvnosti marketyn– hovykh stratehii / K.V. Savelieva, O.V. Tarasova // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2006. – № 28. – S. 137-140.

12. Tsyhankova T.M. Mizhnarodnyi marketynh: teoretychni modeli ta biznes tekhnolohii: [monohrafiia] / T.M. Tsyhankova. – K. : KNEU, 2004. – 400 c.

Shikovets K.O.

Associate Professor, Ph.D. in Economics,
Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technology and Design

Kvita G.M.

Associate Professor, Ph.D. in Economics,
Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technology and Design

Sivolap J.V.

Student
Kyiv National University of Technology and Design

ENHANCING THE EFFICIENCY OF PUBLIC ENTERPRISES BY USING THE «BLUE OCEAN» STRATEGY

The article considers the peculiarities of the application of the blue ocean strategy at state enterprises and evaluates the feasibility and efficiency of using this strategy for the development of the State "Research institute of building production named of V.S. Balitsky" Instability in the political, socio-economic space inside Ukraine has a very negative effect on the viability of domestic enterprises. Thus, crisis phenomena are observed not only in individual companies, but also in stagnant fluctuations in all sectors of the Ukrainian economy.

During the storm of the domestic economic space of the new shades becomes the theory of «blue oceans».

The blue and purple oceans have always coexisted and will always be. Practical reality, therefore, requires companies to understand the strategic logic of both types of oceans. Currently, the notion of competition within the purple ocean has captured the strategies, both in theory and in practice, which also increases the need for a blue ocean. It's time to pay tribute to both strategies. Because, although the blue ocean strategies were always, they were mostly created unconsciously. But as corporations realize that blue and cyan ocean strategies are based on another logic, they will be able to create much more blue oceans in the future.

The creation of blue oceans is not a one-time achievement, but a dynamic process. Creating a blue ocean and studying its powerful influence on the efficiency of the work, the company faces the fact that on the horizon sooner or later appear imitators. The question is: how soon (or soon) will they appear? In other words, how easy or difficult it is to simulate the blue ocean strategy?

As the company and its first imitators succeed and expand the blue ocean, more and more companies are breaking it. Here comes the second question, related to the first: when should the company create the next blue ocean?

As the rivalry and excess of demand over supply go up, the competition will unfold, and the ocean will turn red. When curves of the value of competitors will merge with your curve, you should start the path to new innovation value for creating a new blue ocean. Thus, by displaying its value curve on the strategic stage, periodically reproducing the curves of the values of competitors and comparing them with one's own, you can clearly see how close your imitators are to you, to understand how exactly your curves match and to understand the extent to which the blue the ocean has turned into a bright red.

ІННОВАЦІЇ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

INNOVATION ON THE MARKET OF INSURANCE SERVICES

УДК 330.341.1:368.1

Заволока Л.О.

старший викладач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання та
страхування

Університет митної справи та фінансів

Колеснік Є.О.

студентка
Університет митної справи та фінансів

Сіліна І.С.

студентка
Університет митної справи та фінансів

У статті розкрито тлумачення поняття «Insurtech». Робота містить розгляд сучасних тенденцій на страховому ринку та їх прогнози. Було визначено та описано страхові інновації на світовому ринку страхових послуг у 2017 році. Також в роботі охарактеризовано страхові компанії, що впроваджують інновації на українському ринку. Було сформульовано проблеми, що виникають при впровадженні нових технологій та названо шляхи усунення перешкод до розвитку страхового ринку в Україні.

Ключові слова: Insurtech, інноваційні технології, страховий ринок, страховики, діджитал-технології.

В статье раскрыто толкование понятия «Insurtech». Работа содержит рассмотрение современных тенденций на страховом рынке и их прогнозы. Было определено и описано страховые инновации на мировом рынке страховых услуг в 2017 году. Также в работе охарактеризованы страховые компании, которые внедряют инновации

на украинском рынке. Были сформулированы проблемы возникающие при внедрении новых технологий и названы пути устранения препятствий к развитию страхового рынка в Украине.

Ключевые слова: Insurtech, инновационные технологии, страховой рынок, страховщики, диджитал-технологии.

The article explains the interpretation of the concept "Insurtech". The work contains an examination of modern trends on the insurance market and their forecasts. Insurance innovations in the world market of insurance services in 2017 were determined and described. Also the work characterized insurance companies, which introduce innovations in the Ukrainian market. The problems that emerged during the introduction of new technologies were formulated and ways of eliminating obstacles to the development of the insurance market in Ukraine were named.

Key words: Insurtech, innovation technologies, insurance market, insurers, digital technologies.

Постановка проблеми. Сучасний світ змінюється з блискавичною швидкістю. Те, що вчора було актуальним, сьогодні може виявитись застарілим. Майже для всіх сфер економіки характерний високий рівень конкуренції, ринок страхових послуг не є виключенням. Адже, страховий ринок є важливим елементом економіки кожної розвинутої держави. Щоб «іти в ногу з часом», страхові компанії мають невпинно впроваджувати нові технології, аби відповідати потребам споживачів.

Для того, щоб українські страхові фірми були конкурентоздатними на світовому ринку необхідно орієнтуватися на інноваційні тенденції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню сутності та видів інновацій присвячені праці таких авторів, як: Кокшарова Р.В., Охріменко О.В., Завьялова С.В., Денисенка М.П. Проте питання інноваційного розвитку страхового ринку не знайшли належного розгляду у працях вітчизняних та зарубіжних вчених.

Формулювання цілей статті. Огляд сучасних страхових тенденцій; характеристика світових та вітчизняних інноваційних страхових продуктів.

Відповідно до поставленої мети визначено основні завдання дослідження, що направлені на її досягнення:

- розкрити сутність поняття «Insurtech»;
- визначити страхові інновації на світовому ринку страхових послуг;
- охарактеризувати українські страхові компанії, що впроваджують інновації;
- визначити проблеми, які існують при застосуванні нових технологій.

Виклад основного матеріалу. «Insurtech» – це термін, який використовується для опису нових технологій у секторі страхування.

InsurTech стосується технологічних компаній, які:

1. Знаходяться на ранніх стадіях свого бізнесу.
2. Розгортають конкретні технологічні інновації в рамках ланцюжка страхової вартості.
3. Використовують різні форми фінансування, включаючи, але не обмежуючись, венчурним капіталом. Обсяги інвестицій досить вражаючі: з 2011 року в InsurTech сектор в цілому було інвестовано близько \$ 4,74 млрд. Також аналітики ринку прогнозують щорічний приріст сектора в розмірі 10% в період між 2016 р. і 2020 р.

InsurTech компанії пропонують своїм клієнтам більш доступний, якісний і індивідуальний продукт, використовуючи призначені для користувача інтерфейси, бізнес-процеси і / або бізнес-моделі для надання певних послуг та складають серйозну конкуренцію найбільшим класичним страховикам, і виграють, в тому числі за рахунок мінімальних адміністративних витрат.

Поряд з високотехнологічними стартапами технологічні гіганти, такі як «Google», «Facebook», «Alibaba» і «Tencent», мають інтерес до страхування. Наприклад, «Amazon» співпрацює зі страховиком для надання додаткового покриття від випадкової або викликаної виробником шкоди для електронних товарів, що продаються через його веб-сайт [1].

Важливо, що в останньому звіті IBM (International Business Machines Corporation – американська електронна корпорація, один із найбільших світових виробників усіх видів комп'ютерів і програм-

ного забезпечення) міститься висновок, що страхові компанії, які працюють разом з компаніями Insurtech, як правило, працюють краще, ніж страховики, які цього не роблять. Згідно з висновками, що містяться в звіті, 81% опитаних страховиків заявили, що вони або інвестували, або вже працюють з компаніями Insurtech, 57% респондентів вважають, що така співпраця стимулює впровадження інновацій в галузі. Разом з тим, 43% опитаних керівників вважають таку співпрацю руйнівною і роблять ставку на традиційне ведення бізнесу. «Страховики, які не підтримують ініціативу страхових рішень, можуть опинитися під загрозою», – йдеться в доповіді IBM [2].

У 2017 році було запущено багато нових стартапів із залученням інвестицій у страхові компанії, використовуючи комбінацію нових технологій, таких як IOT, Blockchain, Cognitive, Gamification, Chatbot, Enabled і Virtual Reality, що дозволило зменшити операційні витрати, відмовитися від послуг страхових посередників, знизити вартість поліса, змінити підхід до обслуговування клієнтів.

Згідно з дослідженнями консалтингової компанії Accenture (Ірландія), глобальні інвестиції в індустрію страхових технологій (Insurtech) істотно збільшилися в 2017 році, лідером за темпами розвитку цього сектора виступає Європа. В 2017 році кількість угод у сфері страхових технологій збільшилася на 39%, при цьому загальна їх вартість зросла на 32% до \$ 2,3 млрд [3].

Мережевий ефект мобільних телефонів та розробка додатків для цих пристроїв («Програми») дозволило багатьом компаніям охопити більшу аудиторію, ніж це було раніше. Як на прикладі ВІМА, у мобільних телефонів є можливість інформувати людей через SMS, надаючи інформацію про продукти, нагадуючи про виплату премій. Проте для України таке нововведення не є досить доречним.

Адже, за даними ресурсу Newzoo, у 2017 році Україна займала 38 місце із 50 країн по кількості населення, що використовують смартфони. Із 44.4 млн українців, 23.5% користуються смартфонами, це 10.4 млн людей. Фактично кожен четвертий має при собі смартфон, решта мають або мобільний телефон, або нічого не мають взагалі [4].

Обсяг даних, доступних у секторі страхування, робить його головним кандидатом для штучного інтелекту (ІІ). Вже є приклади страховиків, які використовують більш складні аналітичні програми для машинного навчання, щоб підтримувати своїх співробітників у сферах, починаючи від аналізу соціальних мереж, до цін та вимог – і ця тенденція, безсумнівно, буде продовжуватися.

Для прикладу, візьмемо страхування від компанії Allianz Lemonade. У грудні 2017, завдяки одному з чатів, А.І. Джим зміг задовольнити претензію всього за три секунди. Це включало пере-

хресні посилання на нього з деталями політики, запущено 18 алгоритмів боротьби з шахрайством та переведення коштів на банківський рахунок страховальника.

Чатботи, робото-консультанти та віртуальні страхові агенти значно підвищують рівень залучення клієнтів. Наприклад, американський страховик Allstate використовував chatbot, щоб допомогти страховим агентам у процесі цитування складних страхових продуктів. Китайська пошукова система Baidu також використовує системи штучного інтелекту для виявлення шаблонів, які можуть бути використані для страхування андеррайтингу.

Автоматизація процесу робототехніки (RPA) може допомогти зменшити витрати на ручну роботу, одночасно покращуючи обслуговування, прискорюючи обробку претензій, зменшуючи операційні витрати та підвищуючи точність та відповідність. Оскільки RPA копіює людську активність, його можна розглядати як набір програмних «роботів», що створює віртуальну робочу силу, доступну 24 години на добу, з повною перевіркою та 100% точністю.

Деякі додаткові пристрої дозволяють страховикам збирати інформацію про водійські звички – і відповідно платити за них. Дослідження McKinsey & Company (міжнародна консалтингова компанія) «передбачає, що до 2030 року додаткові доходи можуть бути отримані приблизно на 1,5 трильйона доларів за рахунок мобільних послуг та послуг, керованих даними» [13].

Підприємства багатьох галузей приймають технології gamification та віртуальної реальності для залучення клієнтів та диференціювання досвіду. Компанія Insurtech використовує AR/VR технології для створення інноваційних рішень, які допоможуть їм реалізувати реальні ситуації, визначити збитки та потенційні ризики. Наприклад, BioBall, створений компанією Signa, робить знімки пацієнтів під час гри в м'яч для вимірювання швидкості пульсу та показань холестерину. Ці дані можуть бути використані компаніями зі страхування здоров'я для профілактичної охорони здоров'я та виявлення ризику претензій.

Компанії-початківці, такі як InsurETH, побудували продукт страхування авіаперевезень, використовуючи розумний договір, в якому умови політики були проведені на блок-схемі Ethereum. У випадку відкладеного/скасваного рейсу, розумний контракт автоматично ініціюватиме виплати, що збільшить довіру, прозорість та досвід роботи з клієнтами.

Blockchain є системою розподілених облікових записів, яка має потенціал для надання інноваційних рішень у сфері фінансових послуг. Це дає можливість кільком сторонам поділитися однаковою інформацією, без необхідності перевірки від посередника. Blockchain надає переваги більш

швидкого зв'язку між контрагентами та потенціал для зниження витрат по шахрайству або витрат по врегулюванню збитків, що в результаті допомагає знизити загальні витрати страховиків.

Щоб дослідити потенціал розподілених бухгалтерських технологій, компанія Allianz спільно зміншими страховими та перестраховиками запустила ініціативу B6i для страхової промисловості Blockchain. Спеціалізований «розумний контракт» буде ініціюватися каналами даних з публічної бази даних та різних під'єднаних пристроїв. Коли виконуються певні умови та виникає страховий випадок, претензія автоматично перевіряється, і вимога сплачується без жодного очікування [8].

Інтернет речей – це мережа цифрових фізичних пристроїв, які взаємодіють із реальним світом, один з одним і з серверами. Наприклад, в індустрії страхування життя, такі носії техніки як Fitbit та інші програми для здоров'я передають дані страховикам. Із застосуванням таких програм страхові компанії можуть більш точно оцінити ризик власника страхового полісу та відповідно адаптувати свої стратегії управління ризиками [9].

Автостраховики теж можуть коригувати страхові внески, виходячи з того, скільки страхувальник керує своїм транспортним засобом. Цей підхід зменшить страхові внески страхувальників й підвищить точність ціноутворення, тому страхові компанії зможуть представити більш конкурентоспроможні продукти.

Для України теж характерна поява страхових стартапів. Передумовою до розвитку електронного страхування є проект Закону України Про внесення змін до деяких законів України щодо викладення Закону України «Про страхування» [5] у новій редакції передбачено можливість укладення договору страхування у формі електронного документу, що значно розширює можливості електронної комерції страхового бізнесу в Україні.

Прикладом є програмний продукт EWA. Для українського ринку страхування запропонований підхід обіцяє безліч переваг. Відсутність капітальних інвестицій на розробку або придбання, а також впровадження системи, відсутність витрат, пов'язаних з інфраструктурою: сервера, мережа, супровід і розвиток, безпеку. Також модель ціноутворення, побудована за принципом Pay-as-you-go, коли плата за використання платформи стягується в залежності від навантаження, яку створює користувач на неї.

Основні досягнення EWA: 14 страховиків, 7 банків, 4 найбільші мережі автозаправок, Укрпошта, 10 агрегаторів, сотні агентів і брокерів; 30 тис. користувачів; 15 тис. точок продажів; 10 тис. унікальних користувачів в місяць; 3,2 тис. унікальних користувачів в день; 200 тис. договорів на місяць (40 тис. ОСАГО,

30 тис. Туризм, 85 тис. НС і майно, що залишилися договори – ДГО, ЗК, і інші види).

Було запущено систему мотивації, коли кожному користувачеві за реалізацію поліса нараховуються бонуси. Також в EWA будуються конструктори і калькулятори для КАСКО [6].

СК «Арсенал Страхування» відомий впровадженням електронного полісу ОСЦПВ онлайн (автоцивілка). За допомогою страховки онлайн власник авто за 1 хвилину може самостійно придбати страховку в мережі Інтернет на сайті компанії, на сайтах банків, інтернет банків та інших онлайн ресурсах, отримавши її по електронній пошті, сплативши банківською картою і не звертатися в страхову компанію. Найближчим часом більш ніж у 30 банків буде можливість надати своїм клієнтам цей сервіс.

Діджитал-технології є важливим інструментом в боротьбі за лідируючі позиції на страховому ринку України. Тому СК «Арсенал Страхування» робить у своїй діяльності значний акцент на ІТ, як на одному з важливих способів бути конкурентоспроможними в динамічному, постійно мінливому середовищі [7].

Інноваційні продукти також присутні в КАСКО Smart від «АХА Страхування», що діє з 2017 року. Особливість продукту полягає в використанні телематичного пристрою, що аналізує і оцінює стиль водіння. КАСКО Smart спрямований знизити ймовірність настання аварій на дорогах.

При укладанні договору КАСКО Smart автовласник відразу ж отримує 5% знижки, а загальна знижка за рік може скласти до 30% від загального платежу. З кожним наступним роком розмір знижки може збільшуватися до 60%.

В даний час в світі налічується близько 20 млн діючих страхових договорів, які передбачають використання телематики. Напрямок автострахування з використанням телематичних пристроїв і мобільних додатків є найбільш активно зростаючим у всьому світі. Телематика рухається до позначки 100 млн користувачів в усьому світі до 2020 року.

У мобільному додатку водії отримують повідомлення про дотримання безпечної швидкості, дистанції, стилі гальмування і прискорення, завдяки чому можуть постійно поліпшувати водійські навички [10].

Страхова компанія «Талісман Страхування» за підтримки британських партнерів заснувала перший в Україні сервіс екстреної допомоги водіям – British auto club. Комплекс послуг включає регулярну і строкову професійну допомогу в юридичних і технічних питаннях, а також автострахування. Відтепер українські водії можуть отримати екстрену допомогу в один клік або дзвінок – в будь-якій складній ситуації на дорозі, в будь-якому куточку України і в будь-який час доби [11].

У лютому 2017 року страхова компанія АСКА спільно з АСКА-ЖИТТЯ запустила в Україні он-лайн проект Одним пальцем. В цьому проекті будь-який бажаючий може швидко стати страховим агентом. Необхідними є смартфон, доступ до інтернету і бажання заробляти.

Ключові переваги проекту для майбутніх страхових агентів:

1. Можливість додаткового заробітку у вільний від роботи час без встановлених планів продажів, вікових обмежень і особистих капіталовкладень.
2. Відсутність паперового документообігу (електронна форма).
3. Прості і зрозумілі он-лайн калькулятори страхових продуктів.
4. Високий комісійний дохід.
5. Можливість створення власного бізнес-середовища для збільшення особистого прибутку.

Клієнти-страхувальники також отримують ряд переваг:

1. Придбання страховки без візиту в страхову компанію: в будь-якому місці в зручний час.
2. Швидке оформлення страхового договору в електронній формі.
3. Можливість придбання страхових програм з бонусними опціями.

Проект Одним пальцем – це впровадження на український ринок мобільного страхового агента в якості альтернативи класичному агенту, але більш вільного, технологічного і близького до клієнта.

На старті проекту Одним пальцем в програмному забезпеченні доступні для продажу туристичні програми страхування для виїжджаючих за кордон «Сімейний туризм», страхування майна з домашнім ассистансом (комплекс організаційно правових дій направлених на врегулювання наслідків страхової події в рамках договору страхування). «Майно +», а також два види накопичувального страхування життя «Впевнений старт», «Забезпечене майбутнє», і програма медичного страхування «Сімейний захист» [12].

Однак страховий ринок України на шляху до розвитку має ряд проблем: політична нестабільність в країні; низька грамотність населення та недовіра до страхової сфери; слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України в сфері страхування з іншими країнами; проблема надійного і гарантованого вкладення грошей; ситуація в банківському секторі, скорочення обсягів кредитування, високі ставки в тому числі за іпотечними та автомобільними кредитами, криза ліквідності банківської системи, банкрутство цілого ряду фінансово-кредитних установ.

Підвищення рівня розвитку страхового ринку має забезпечити зростання суспільної довіри до самого механізму страхування. Для цього державі необхідно розробити стратегію розвитку страхового ринку включаючи наступні питання:

- створення ефективного механізму нагляду і контролю за ринком;
- вдосконалення нормативно-правової бази;
- забезпечення розвитку довгострокового страхування життя, яке дозволяє перетворювати заощадження клієнтів в довгострокові інвестиції;
- підвищення рівня довіри фізичних та юридичних осіб до страхових компаній;
- забезпечення інтеграції страхового ринку України в світовий простір.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ринок страхових послуг розвивається досить швидко, наповнюючись все більшою кількістю цікавих, корисних та зручних інноваційних продуктів. В той же час страховики фокусують першочергову увагу на задоволенні потреб клієнта й покращенні надаваних послуг. Застосування нових технологій у страхуванні дозволить страховим компаніям створювати адаптовані до потреб клієнта продукти, які унікально підходять для кожного клієнта. Однак страховий ринок України має певні перешкоди на шляху до впровадження нових технологій. Тому необхідно проводити обґрунтовану державну політику спрямовану на підтримку страхових компаній, що використовують інноваційні технології та створювати умови для розвитку страхової галузі; держава має сприяти розвитку страхової грамотності населення та підвищенню довіри до даного сектора. Також рекомендується співпрацювати з успішними InsurTech компаніями, що функціонують у світі та орієнтуватися на їх досвід.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Технологии влияют на цепочку создания страховой стоимости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.allinsurance.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=5926:tsifro-vye-tekhnologii-i-strakhovanie&catid=2&Itemid=298.
2. Без внедрения insurtech страховщики обречены на провал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://parasol.ua/news/326>.
3. Инвестиции в европейские страховые технологии увеличились в 4 раза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/investitsii-v-evropeyskie-strahovyie-tekhnologii-insurtech-uvlichilis-v-4-raza>.
4. Опитування: ТОП-50 країн, які найбільше користуються смартфонами. Україна на найнижчому місці в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pingvin.pro/gadgets/news-gadgets/opytuvannya-top-50-krayin-yaki-najbilshe-korystuyutsya-smartfonamy-ukrayina-na-najnyzhchomu-mistsi-v-yevropi.html>.
5. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР, зі змінами від 01.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
6. Быть новатором всегда сложно, но нам удалось создать успешный InsurTech стартап в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/17/10/04/4793>.

7. Самый популярный fintech в мире: есть ли у него будущее в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ipay.ua/blog/articles/samyj-populyarnyj-fintech-v-mire-est-li-u-nego-budushhee-v-ukraine>.

8. Insurance Industry Trends To Look For In 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://channels.theinnovationenterprise.com/articles/insurance-industry-trends-to-look-for-in-2018>.

9. How the Internet of Things Will Transform the Insurance Industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.argolimited.com/how-internet-of-things-will-transform-insurance-industry/>.

10. Инновационный продукт КАСКО Smart с телематикой от «АХА Страхование» доступен в 8 городах Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/17/10/11/35560>.

11. СК «Талисман Страхование» создала первый в Украине сервис всесторонней помощи водителям в экстренных ситуациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://talisman-sk.com.ua/about>.

12. АСКА запустила в Україні інноваційний он-лайн проект ОДНІМП@ЛЬЦЕМ ситуаціях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aska.com.ua/rus/news/411/>.

13. Insurance Industry Trends for 2018: A Top 5 Countdown [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.insurancejournal.com/magazines/mag-features/2018/02/19/480659.htm>.

14. Top technology trends in 2018 for the insurance industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moneycontrol.com/news/technology/top-technology-trends-in-2018-for-the-insurance-industry-2489511.html>.

REFERENCES:

1. Tehnologii vliiaut na tsepochky sozdaniia strahovoi stoimosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.allinsurance.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=5926:tsifrovye-tehnologii-i-strakhovanie&catid=2&Itemid=298 (In Russian).

2. Bez vnedreniia insurtech strahovshchiki obreheni na proval [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://parasol.ua/news/326> (In Russian).

3. Institutsii v evropeiskie strahovye tehnologii uvelichilis v 4 raza [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/news/investitsii-v-evropeyskie-strahovye-tehnologii-insurtech-velichilis-v-4-raza> (In Russian).

4. Опитування: ТОП-50 країн, які найбільше користуються смартфонами. Україна на найнижчому місці в Європі [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://pingvin.pro/gadgets/news-gadgets/opytuvannya-top-50-krayin-yaki-najbilshe-korystuyutsya-smartfonamy-ukrayina-na-najnyzhchomu-mistsi-v-yevropi.html> (in Ukrainian).

5. Zakon Ykrainy «Pro strahuvannia» vid 07.03.1996 № 85/96-VR, zi zminami vid 01.01.2017 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (in Ukrainian).

6. Bit novatorom vsegda slozhno, no nam udalos' sozdat' uspeshnyj InsurTech startap v Ukraine [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://forinsurer.com/public/17/10/04/4793>.

7. Samyj populyarnyj fintech v mire: est' li u nego budushchee v Ukraine [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [https://www.ipay.ua/blog/articles/samyj-populyarnyj-fintech-v-mire-est-li-u-nego-budushchee-v-ukraine](https://www.ipay.ua/blog/articles/samyj-populyarnyj-fintech-v-mire-est-li-u-nego-budushhee-v-ukraine).

8. Insurance Industry Trends To Look For In [Electronic resource]. – Access mode: <https://channels.theinnovationenterprise.com/articles/insurance-industry-trends-to-look-for-in-2018> (In English).

9. How the Internet of Things Will Transform the Insurance Industry In [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.argolimited.com/how-internet-of-things-will-transform-insurance-industry/> (In English).

10. Innovacionnyj produkt KASKO Smart s telematikoj ot «АХА Страхование» доступен в 8 городах Украины [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://forinsurer.com/news/17/10/11/35560>.

11. SK "Talisman Strahovanie" sozdala pervyj v Ukraine servis vsestoronnej pomoshchi voditelyam v ehkstreennyh situacijah [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://talisman-sk.com.ua/about>.

12. АСКА запустила в Україні інноваційний он-лайн проект однім п'яцем ситуаціях [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.aska.com.ua/rus/news/411/> (in Ukrainian).

13. Insurance Industry Trends for 2018: A Top 5 Countdown In [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.insurancejournal.com/magazines/mag-features/2018/02/19/480659.htm> (In English).

14. Top technology trends in 2018 for the insurance industry In [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.moneycontrol.com/news/technology/top-technology-trends-in-2018-for-the-insurance-industry-2489511.html> (In English).

Zavoloka L.O.Senior Lecturer at the Department of Finance
Business Entities and Insurance
University of Customs and Finance**Kolesnik Ye.O.**Student
University of Customs and Finance**Silina I.S.**Student
University of Customs and Finance**INNOVATIONS ON THE MARKET OF INSURANCE SERVICES**

The insurance market is an important element of the economy of each developed country. To be competitive and responsive to the needs of consumers, insurance companies must continuously implement new technologies and be guided by innovative trends.

Insurtech is a term that describes new technologies in the insurance industry. InsurTech companies have many benefits, including minimal administrative costs, because they offer their customers a more affordable, quality and individual product, using interfaces, business processes and serious competition with the largest classical insurers.

The 2017 insurance market is characterized by the launch of new startups using a combination of new technologies such as IOT, Blockchain, Cognitive, Gamification, Chatbot, Enabled and Virtual Reality, which reduces operating costs, refuses to provide insurance intermediaries, lower the cost of the policy, change the approach. Ito customer service.

The article outlines world innovations in the insurance services market. Among the main ones are applications such as Artificial Intelligence (II), Chatbots, Robot Consultants and Virtual Insurance Agents, RPA Process Automation, B6i for the Blockchain Insurance Industry, Internet of Things. Scientific work also contains forecasts of world publications on the development of the insurance market.

Ukraine is also characterized by the emergence of insurance innovations. The article deals with the following: the EWA software product, the implementation of the online policy of the Securities and Exchange Commission in the insurance company "Arsenal Insurance", KASKO Smart from "AXA Insurance", the emergency assistance service for drivers – the British auto club from SC "Talisman Insurance", it -Line project with one finger from ASKA-LIFE. The work identifies obstacles that hinder the development of the Ukrainian insurance market and describes the ways of their solution.

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА PERSONNEL PROVISION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

УДК 330.341.1

Котельникова Ю.М.

старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто поняття «кадрове забезпечення розвитку підприємства». Запропоновано організаційну схему управління кадровим забезпеченням розвитку підприємства. Виявлено та проаналізовано ключові показники кадрового забезпечення розвитку підприємства.

Ключові слова: кадрове забезпечення, розвиток підприємства, управління підприємством, метод аналізу ієрархії.

В статье рассмотрено понятие «кадровое обеспечение развития предприятия». Предложена организационная схема управления кадровым обеспечением развития предприятия. Выявлены и проанализированы ключевые показатели кадрового обеспечения развития предприятия.

чевые показатели кадрового обеспечения развития предприятия.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, развитие предприятия, управление предприятием, метод анализа иерархий.

The article considers the concept of «personnel provision in enterprise development». The organizational chart of personnel provision management in enterprise development is proposed. The key indicators of personnel provision in enterprise development are identified and analyzed.

Key words: personnel provision, enterprise development, enterprise management, analytic hierarchy process.

Постановка проблеми. В сучасних умовах прискорення змін в навколишньому середовищі, управління, орієнтоване на випереджувальні заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства є підґрунтям створення та підтримки умов його постійного розвитку. Особливого значення у розвитку підприємства набуває якість його кадрового забезпечення. Ось чому важливим є дослідження процесу кадрового забезпечення підприємства, виявлення та аналіз впливу основних показників кадрового забезпечення на розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема кадрового забезпечення розвитку підприємства займалися багато вчених, серед них такі, як Мескон М. [3], Маслов Е. В. [1], Дятлов В. А. [2], Травин В. В. [2], Осовська Г. В. [4], Колот А. М. [5] та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження управління кадрового забезпечення розвитку підприємства, пошук ключових показників кадрового забезпечення та їх вплив на розвиток підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення внутрішніх факторів та використання зовнішніх можливостей. Одним з основних об'єктів управління підприємства в умовах розвитку поряд з матеріально-технічним забезпеченням, інформаційно-методичним та організаційним забезпеченням є формування кадрового забезпечення розвитку підприємства.

Під кадровим забезпеченням розвитку підприємства будемо розуміти процес реалізації управлінських рішень щодо забезпечення потреб в кадрах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів.

При кадровому забезпеченні розвитку підприємства слід виконувати наступні умови:

1. Підтримка у досягненні цілей, завдань та стратегії розвитку підприємства.

2. Взаємодія процесу кадрового забезпечення з соціально-економічними, організаційно-виробничими, техніко-технологічними та інформаційними процесами, що відбуваються на підприємстві та за його межами.

3. Інтеграція процесу кадрового забезпечення, кадрової політики та системи управління кадрами підприємства.

4. Розгляд кадрів в єдності соціального, економічного, демографічного, технологічного, організаційного, інформаційного аспектів розвитку – як мети і як засобу цього розвитку.

Алгоритм організаційної схеми управління кадровим забезпеченням розвитку підприємства поданий на рис. 1.

Першим етапом управління кадровим забезпеченням розвитку підприємства є постановка цілей та завдань, які підприємство бажає досягнути у реалізації цього процесу, тобто спочатку підприємство повинно сформулювати стратегію кадрового забезпечення.

Наступним етапом є аналіз тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища.

Кадрове планування є досить важливим елементом кадрової політики на підприємстві. Воно повинно імплантуватися у загальний процес планування всієї діяльності підприємства. На етапі кадрового набору та відбору підприємство залучає необхідних кандидатів. Як вважають ряд авторів [1, 2, 3] ця робота повинна проводитися за всіма спеціальностями, а необхідна кількість працівників визначається різницею між наявними кадрами та майбутньою потребою в них. Підприємство використовує як внутрішні джерела залучення кадрів – використання кадрів, якими володіє підприємство та зовнішні джерела – наймання нових працівників.

Також важливим для розвитку підприємства є професійна орієнтація та адаптація кадрів. Про-

форієнтація має економічне й соціальне значення. Економічне значення полягає в економії коштів на професійну підготовку, зменшенні плинності кадрів, покращенні якості робочої сили. Соціальне значення полягає в задоволенні потреб молодих людей в одержанні професії, яка відповідає бажанням й здібностям, тим самим роблячи людину конкурентоспроможною на ринку праці [4]. Основна мета профорієнтації – подолання дисбалансу потреб у професійній праці між працівниками та підприємством.

Поступаючи на роботу в ту чи іншу організацію, людина має певні цілі, потреби, норми поведінки.

Відповідно до них співробітник пред'являє певні вимоги до організації, до умов праці та її мотивації [5]. Системи матеріальних стимулів та нематеріальної мотивації працівників повинні ґрунтуватися на всебічному моніторингу поведінки працівників, тобто на мотиваційному моніторингу [6].

Ступінь успішної організації системи кадрового забезпечення визначається після проведення комплексної оцінки кадрів підприємства. Це інструмент управління кадровим ресурсом компанії, покликаний вирішувати наступні завдання:

– оцінка відповідності кандидата вимогам;

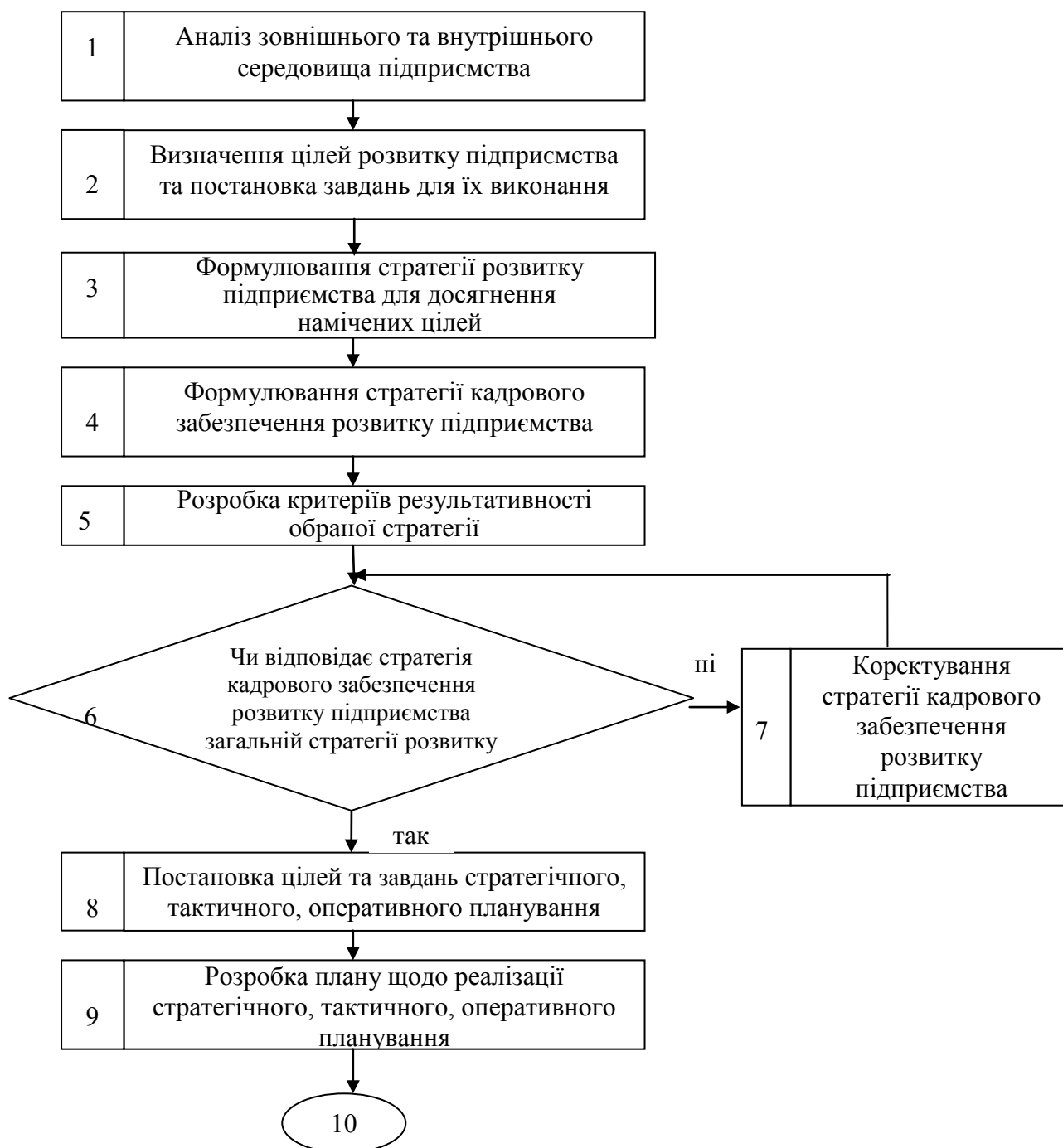
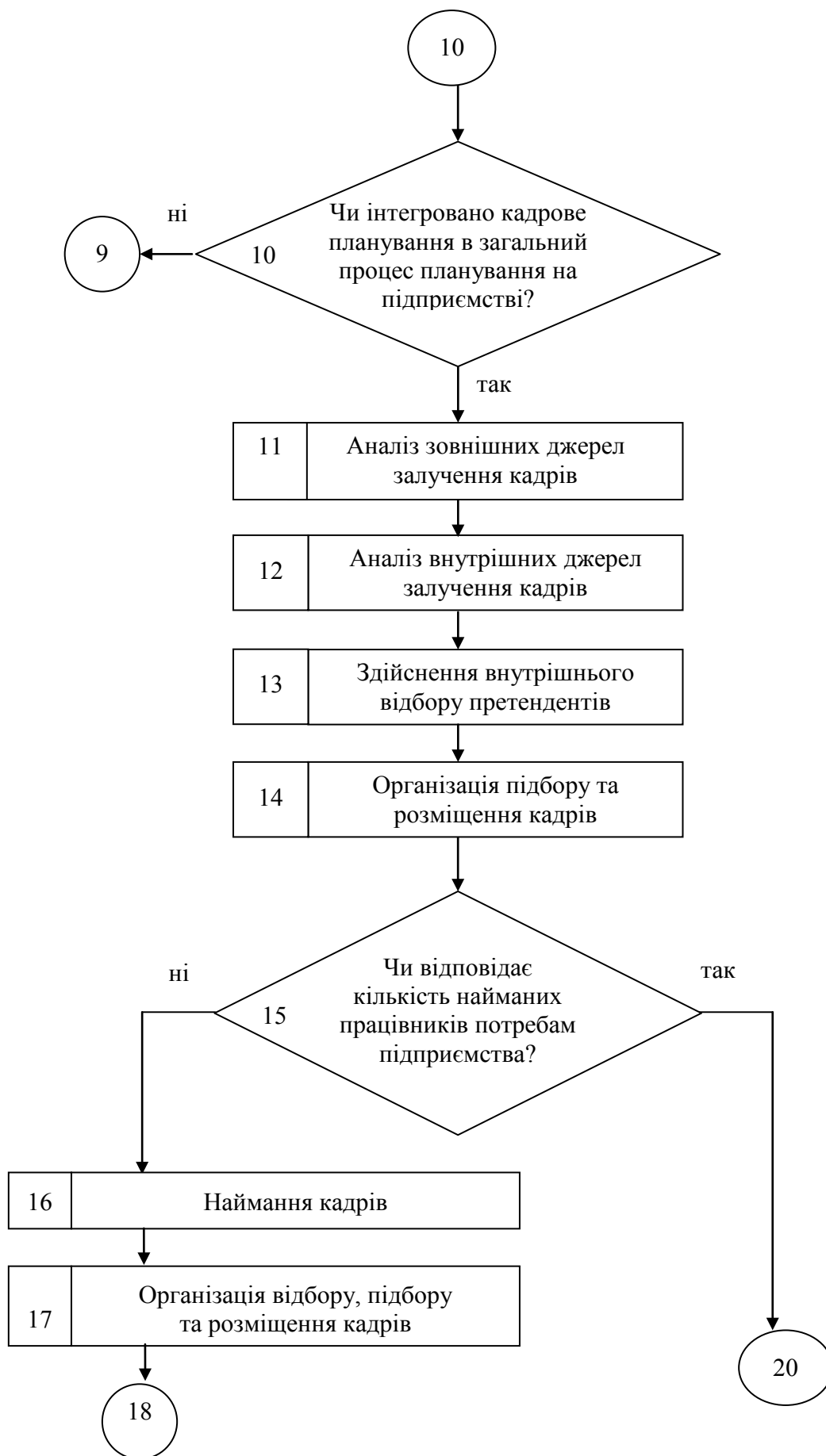
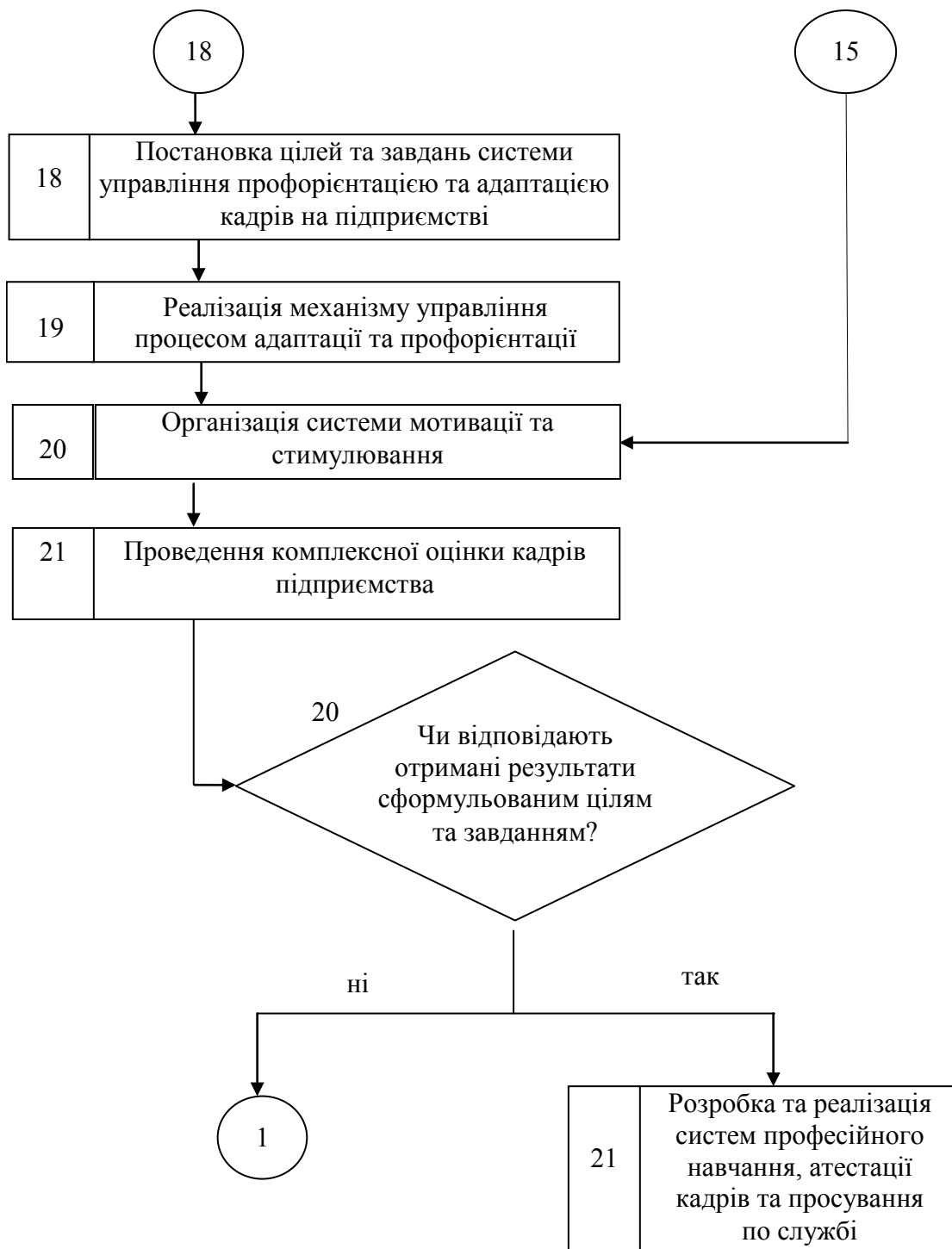


Рис. 1. Організаційна схема управління кадровим забезпеченням розвитку підприємства



Продовження рис. 1.



Продовження рис. 1.

- вибір менеджерів і фахівців, які зможуть очолити нові відділи та напрямки бізнесу при динамічному зростанні підприємства;
- оцінка готовності співробітника до просування на нову посаду;
- виявлення сильних і слабких сторін співробітників і кандидатів;
- оцінка сумісності співробітників;
- визначення потреби і можливостей співробітників у тренінгах, навчанні та розвитку;

- розробка рекомендацій щодо більш ефективного управління персоналом і введення нових співробітників на посаду;
 - формулювання посадових обов'язків і вимог;
 - оцінка інтелектуального потенціалу співробітників і кандидатів;
 - виявлення причин неефективної роботи команди.
- В процесі здійснення кадрового забезпечення розвитку підприємства важливим є відбір ключо-

вих критеріїв кадрового забезпечення для кожного окремого підприємства. Одним з ефективних методів рішення цієї задачі є метод аналізу ієрархій. Метод аналізу ієрархій (МАІ) використовується у всьому світі для прийняття рішень у різноманітних ситуаціях: від управління на міждержавному рівні до рішення галузевих і приватних проблем у бізнесі, промисловості, охороні здоров'я та

освіті. МАІ полягає в декомпозиції (розкладанні) проблеми на все більш прості складові частини і подальшій обробці послідовності тверджень особи, яка приймає рішення, за допомогою парних порівнянь. В результаті може бути виражений відносний ступінь взаємодії в ієрархії. Ці твердження потім виражаються чисельно. МАІ включає процедури синтезу багатьох тверджень, отримання



Рис. 2. Схема аналізу та синтезу ієрархії

пріоритетності критеріїв та знаходження альтернативних рішень. Важливим є те, що отримані таким чином значення є оцінками в шкалі відношень, але відповідають так званим «жорстким» оцін-

кам. Використаємо МАІ для визначення впливу кадрового забезпечення на розвиток підприємства на прикладі машинобудівних підприємств. Укрупнена схема визначення впливу кадрового забез-

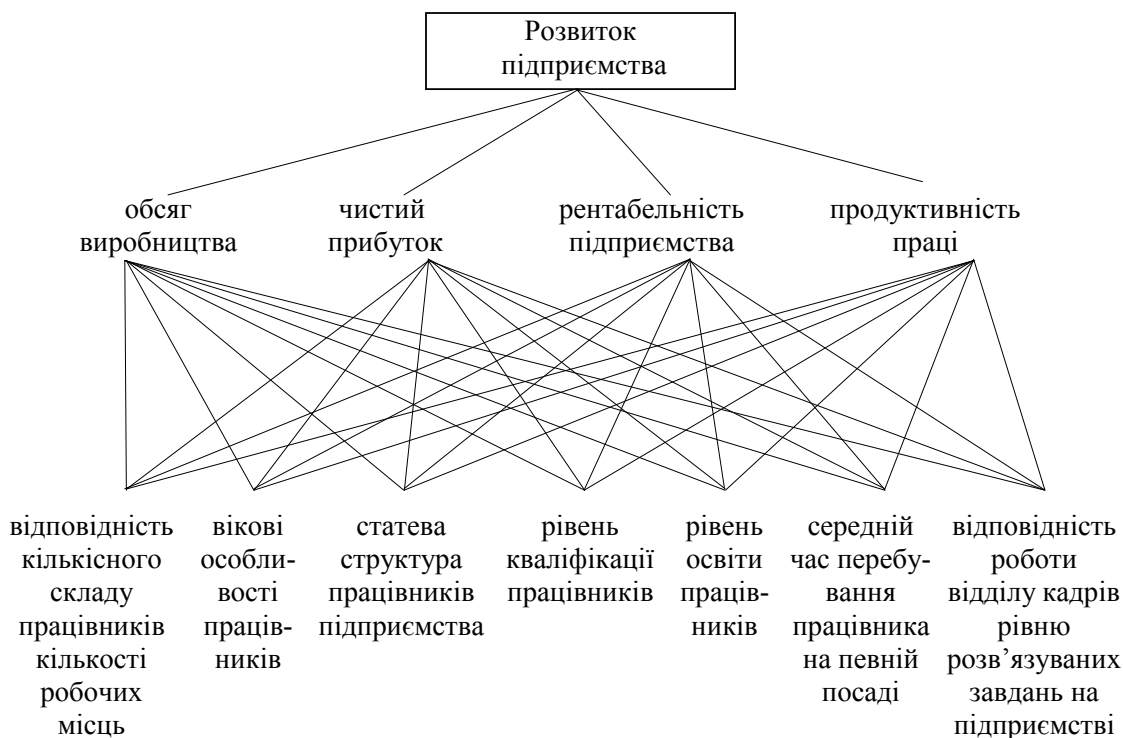


Рис. 3. Декомпозиція розвитку підприємства у зв'язку з кадровим забезпеченням

Таблиця 1

Матриця ієрархічної ваги альтернатив кадрового забезпечення розвитку машинобудівних підприємств

Підприємства	Альтернативи						
	Відповідність кількісного складу працівників кількості робочих місць	Вікові особливості працівників	Статева структура працівників підприємства	Рівень кваліфікованості працівників	Рівень освіти працівників	Середній час перебування працівника на певній посаді	Відповідність роботи відділу кадрів рівню розв'язуваних завдань на підприємстві
Числове значення глобальних векторів пріоритетів							
ДП «Завод «Електроважмаш»	0,14	0,17	0,12	0,2	0,12	0,1	0,15
ТОВ «СКБ Укрелектромаш»	0,06	0,06	0,16	0,24	0,11	0,16	0,21
ПрАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок»	0,08	0,08	0,35	0,15	0,08	0,19	0,07
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,06	0,08	0,31	0,22	0,13	0,11	0,09
ДП «Укрспецвагон»	0,11	0,07	0,15	0,31	0,11	0,13	0,12
ДП «Чугуївський авіаційний ремонтний завод»	0,13	0,09	0,14	0,32	0,24	0,04	0,04
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,1	0,1	0,12	0,27	0,27	0,08	0,06
Сумарна оцінка векторів глобальних пріоритетів за альтернативами	0,58	0,65	1,35	1,71	1,06	0,81	0,74

печення на розвиток підприємства за допомогою методу аналізу ієрархій подана на рис. 2.

Мета особи, що приймає рішення, являє вибір такого інструменту реалізації кадрового забезпечення, що в змозі забезпечити максимальний розвиток підприємства. В якості критеріїв розвитку підприємства приймемо наступні: обсяг виробництва, чистий прибуток, рентабельність підприємства, продуктивність праці. В якості альтернатив приймемо: відповідність кількісного складу працівників кількості робочих місць, вікові особливості працівників, статева структура працівників підприємства, рівень кваліфікації працівників, рівень освіти працівників, середній час перебування працівника на певній посаді, відповідність роботи відділу кадрів рівню розв'язуваних завдань на підприємстві.

З використанням критеріїв оцінки та альтернатив необхідно побудувати повну ієрархію з застосуванням методу декомпозиції (рис. 3).

Після обробки даних за допомогою МАІ маємо підсумкову матрицю ієрархічної ваги альтернатив за критеріями, яка подана в табл. 1.

Аналітичні розрахунки показали, що обрані показники впливу кадрового забезпечення на розвиток підприємства на думку експертів розташувалися за принципом пріоритетності у такій послідовності: рівень кваліфікації працівників, статева структура працівників підприємства, рівень освіти працівників, середній час перебування працівника на певній посаді, відповідність роботи відділу кадрів рівню розв'язуваних завдань на підприємстві, вікові особливості працівників, відповідність кількісного складу працівників кількості робочих місць. Отже, при формуванні кадрового забезпечення розвитку підприємства слід особливу увагу приділити якісним показникам розвитку кадрів, таким як кваліфікація працівників, статева структура та рівень освіти працівників.

Висновки з проведеного дослідження.

У результаті проведеного дослідження було запропоновано організаційну схему управління кадровим забезпеченням розвитку підприємства, виявлено та проаналізовано ключові показники кадрового забезпечення розвитку підприємства. Також з використанням методу аналізу ієрархій на прикладі машинобудівних підприємств виявлено

вплив ключових показників кадрового забезпечення за ступенем ранжування на розвиток підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають в аналізі основних заходів щодо підвищення кваліфікації працівників та методів щодо забезпечення оптимального кадрового складу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие. / Под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: НГАЭ и У, 2003. – 312 с.
2. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – 5-е изд. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
3. Мескон Майкл Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – 3-е изд. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
4. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник / Г. В. Осовська, Крушельницька О. В. – К.: Кондор, 2008. – 224 с.
5. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
6. Колот А. М. Мотивация персонала: Підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.

REFERENCES:

1. Maslov E. V. (2003) *Upravlenie personalom predpriyatiya: Uchebnoe posobie* [Enterprise personnel management]. Pod red. P. V. Shemetova. Moscow: INFRA-M; Novosibirsk: NGAE i U, pp. 312. (in Russian)
2. Travin V. V., Dyatlov V. A. (2003) *Menedzhment personala predpriyatiya* [Enterprise personnel management]. Moscow: Delo, pp. 272. (in Russian)
3. Meskon H., Al'bert M., Khedouri F. (2000) *Osnovy menedzhmenta* [Management]. Per. s angl. Obshch. red. i vstup. st. L. I. Evenko. Moscow: Delo, pp. 704. (in Russian)
4. Osovs'ka G. V., Krushel'nits'ka O. V. (2008) *Upravlinnya trudovimi resursami: Navch. posibnik* [Human Resource Management]. Kyiv: Kondor, pp. 224. (in Ukrainian)
5. Genkin B. M. (2007) *Ekonomika i sotsiologiya truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow: Norma, pp. 448. (in Russian)
6. Kolot A. M. (2002) *Motivatsiya personalu* [Economics and sociology of labor]. Kyiv: KNEU, pp. 337. (in Ukrainian)

PERSONNEL PROVISION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

In modern conditions of enterprise development it is important to analyze its personnel provision. The article considers the concept of «personnel provision in enterprise development». Under personnel provision in enterprise development we mean the process of implementing management decisions to ensure staffing needs through a series of measures to achieve under certain conditions intended results.

Important stages in the management of personnel provision in enterprise development are setting goals and objectives that the enterprise wants to achieve in the implementation of this process; integration of personnel planning into the overall planning process at the enterprise; professional personnel orientation and adaptation; systems of material incentives and non-material motivation of personnel; comprehensive staff assessment.

In the process of personnel provision in enterprise development, it is important to select key personnel support criteria for each individual enterprise. One of the effective methods for solving this problem is the analytic hierarchy process. Analytic hierarchy process is used in this article on the example of machine-building enterprises. As criteria for the development of the enterprise the following were taken: production volume, net profit, profitability of the enterprise, labor productivity. As alternatives were accepted: the compliance of the quantitative composition of the employees with the number of jobs, age characteristics of employees, the gender structure of employees of the enterprise, the level of skills of employees, the level of education of employees, average time of the employee's stay in a certain position, the compliance of the personnel department with the level of solvable tasks in the enterprise.

Analytical calculations have shown that the selected indicators of the impact of personnel provision in enterprise development, according to experts, are based on the principle of priority in the following sequence: the level of qualifications of employees, the gender structure of employees of the enterprise, the level of education of employees, the average time of the employee's stay in a certain position, the compliance of the personnel department with the level of solvable tasks in the enterprise, age characteristics of employees, the compliance of the quantitative composition of the employees with the number of jobs.

So special attention should be paid to qualitative indicators of personnel development, such as qualifications of employees, gender structure and level of education of employees.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

MODERNIZATION OF MANAGEMENT PROCESS OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF RAILWAY TRANSPORT

У статті розглянуто питання забезпечення транспортної галузі, в цілому, і безпосередньо залізниць України матеріально-технічними ресурсами. Висвітлена основна проблема галузі – низька результативність управління запасами в індустріальному середовищі. Як вирішення цієї проблеми запропоновано перехід від традиційних методів управління до логістичних. Запропоновано також заходи щодо максимального застосування в діяльності залізничних підприємств матеріалів, що знаходяться на складах. Обґрунтовано актуальність логістичного управління матеріально-технічними ресурсами для поліпшення роботи підприємств даної галузі.

Ключові слова: матеріально-технічне забезпечення, поставка, система постачання, управління, матеріально-технічні ресурси; товарно-матеріальні цінності; підвищення ефективності; модернізація.

В статье рассмотрен вопрос обеспечения транспортной отрасли, в целом, и непосредственно железных дорог Украины материально-техническими ресурсами. Освещена основная проблема отрасли – низкая результативность управления запасами в индустриальной среде. В качестве решения этой проблемы предложен переход от традиционных методов управления к логистическим. Предложены также меро-

приятия для максимального применения в деятельности железнодорожных предприятий материалов, находящихся на складах. Обоснована актуальность логистического управления материально-техническими ресурсами для улучшения работы предприятий данной отрасли.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение; поставка; система снабжения; управление, материально-технические ресурсы, товарно-материальные ценности; повышение эффективности; модернизация.

The article analyses the issue of provision of the transport industry, in general, and directly the railways of Ukraine with material and technical resources. The main problem of the industry is highlighted – low efficiency of inventory management in the industrial environment. As a solution to this problem, there is proposed the transition from traditional management methods to logistic ones. There are also proposed measures to maximize the use of materials stored in warehouses in railway enterprises. There is substantiated the topicality of logistics management of material and technical resources for improving the performance of enterprises in this industry.

Key words: material and technical provision; supply; supply system; management, commodity and material resources; increase of efficiency; modernization.

УДК 656.064

Задорожко Г.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств

Одеський національний політехнічний університет

Красненська О.Б.

студентка

Одеський національний політехнічний університет

Постановка проблеми. Система матеріально-технічного забезпечення перевезень залізничним транспортом є однією з центральних ланок загальної системи управління галуззю, яка безпосередньо впливає на безперервність і захищеність руху, ступінь випробуваної часом і стійкої експлуатації рухомого складу, збільшення рентабельності роботи дочірніх відділень транспорту, а також на фінансові результати даної галузі.

Матеріальні ресурси та матеріальні витрати, що включають грошову цінність матеріалів і сировини, а також витрати для їх формування та по їх утриманню, виступають одним з об'єктів модернізованого розвитку механізму управління запасами. Процес забезпечення підприємств цієї галузі усіма можливими матеріально-технічними ресурсами є основою їх продуктивної і оперативної роботи. Від нього залежить безперервність виробничого процесу, що принципово важливо для залізничної галузі.

Проблема збільшення результативності управління запасами в актуальному на сьогодні індустріальному середовищі висуває вимоги для переходу від традиційних методів управління до логічно продуманих, логістичних, що дозволяє включити управління запасами у склад основних напрямків інтенсивно здійснюваної виробничими об'єднаннями та не виробничими підприємствами стратегії власної

ринкової манери поведінки. Досягнення стратегічних цілей будь-якої організації насамперед залежить від інтеграції функцій логістики. Основними складовими логістики є фізичний розподіл, матеріально-технічне постачання і забезпечення.

Матеріально-технічні ресурси, що застосовуються в роботі транспортних залізничних перевезень, займають найбільшу питоми-відносну вагу в їх собівартості, після заробітної плати та відрахувань на загальносуспільні потреби, з чого можна зробити висновок, що зменшення витрат по даній складовій витрат – актуальний напрямок покращення ефективності роботи залізниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною і теоретичною основою моєї наукової роботи є праці вчених, фахівців в області теорії і практики економіки залізничного транспорту, управління витратами, матеріально-технічного забезпечення залізниць: Б. Анікіної, І. Белової, Н. Терешиної, Б. Волкова, І. Аксьонова, Ю. Бараша, Л. Головкової, В. Диканя, Л. Костюченка, Ю. Кулаєва.

Постановка завдання. Мета статті полягає у концептуальному обґрунтуванні вимог вдосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств залізничного транспорту в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту на сучасному етапі структурної реформи вимагає від системи управління матеріально-технічного забезпечення (далі МТЗ) оновлення та вдосконалення на базі сучасних методів прийняття управлінських рішень. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки нових принципів, моделей, алгоритмів і методик підвищення ефективності управління матеріальними запасами.

Управління запасами в логістиці відносять до ключових функцій, і воно відіграє важливу роль в сфері загального логістичного управління діяльністю будь-якого підприємства або фірми. Витрати на утримання запасів становлять від 20 до 40% всіх витрат, включаючи витрати на транспортно-складські операції [2].

Управління запасами полягає у вирішенні двох основних завдань:

- 1) визначення розміру необхідного запасу, тобто норми запасу;
- 2) створення системи контролю за фактичним розміром запасу і своєчасним його поповненням відповідно до встановленої норми навантаження [5; 6].

Найбільш поширеною стратегією управління запасами є ABC-аналіз, заснований на розбитті всієї номенклатури використовуваних матеріальних ресурсів на три нерівноцінних підмножини: А, В і С в залежності від питомої ваги вартості кожного виду матеріальних ресурсів в загальних витратах на матеріальні ресурси [4; 7].

Питома вага найменування матеріальних ресурсів в їх загальній номенклатурі:

- клас А – 15% всієї номенклатури матеріальних ресурсів становлять 80% їх вартості;
- клас В – 35% найменування матеріальних ресурсів становлять 15% їх загальної вартості;
- клас С – 50% найменування матеріальних ресурсів становлять 5% їх загальної вартості.

Проведення XYZ-аналізу передбачає розбиття матеріальних ресурсів на три класи: Х, Y і Z в залежності від частоти їх споживання.

Питома вага найменувань матеріальних ресурсів в їх загальній номенклатурі:

- клас Х – 55% найменувань матеріальних ресурсів, добре передбачуваних;
- клас Y – 32% найменувань матеріальних ресурсів споживаються в тих обсягах, в яких потрібно на даний момент;
- клас Z – 13% найменувань матеріальних ресурсів споживаються епізодично.

Необхідність контролю за станом запасів обумовлена підвищенням витрат у разі виходу фактичного розміру запасу за нормативний рівень. Сукупні витрати на управління запасами включають витрати на поставку матеріальних ресурсів і витрати на їх зберігання [9].

Відсутність універсальних систем управління запасами на залізничному транспорті України пов'язана з особливостями галузевого характеру, невизначеністю виробничої програми, попиту, пропозиції та функціонального циклу. Для питання контролю запасу матеріально-технічних ресурсів (далі МТР) в структурних підрозділах залізниці пропонується сформулювати і застосовувати систему «мінімум-максимум».

У даній системі замовлення проводяться не через кожний заданий інтервал часу, а тільки за умови, що запаси на складі в цей момент виявилися рівними або менше встановленого мінімального рівня. Цей метод управління доцільно застосовувати при необхідності поповнювати запаси кожного виду ресурсів до їх гранично допустимого рівня.

Система працює з двома рівнями запасів – мінімальним і максимальним. Запас складу в загальному випадку повинен перебувати в межах між мінімальним страховим запасом і максимальним рівнем МТР, що не буде створювати надмірних ресурсів на складі. Дана система, в рамках нової моделі управління МТЗ, дозволить налагодити ефективний контроль за запасами і рухом МТР, а також перешкоджати утворенню наднормативних запасів в підрозділах.

На залізницях в рамках ситуаційного аналізу можливе формування обсягу поставок на головний матеріальний склад МТЗ на основі середньомісячної поставки матеріалів на дорогу, виходячи з норм МТР на виконуваний обсяг робіт структурних підрозділів та ліміту фінансування на закупівлі. В даний час інформаційна система по МТР охоплює тільки дорожній рівень, але інформаційну взаємодію необхідно поширювати на весь ланцюжок поставок, від виробника до структурного підрозділу.

Постачання грає важливу роль в досягненні стратегічних цілей підприємства, спрямованих на постійне поліпшення обслуговування споживачів, зростання якості і конкурентоспроможності послуг. Система МТЗ останні десятиліття зазнала кардинальних змін, викликаних в першу чергу трансформацією методів управління економікою країни – переходом від адміністративно-командних до ринкових методів управління.

Динамічність процесу організації МТЗ залізниць пояснюється його залежністю від великого числа факторів, які обумовлюють зміни сучасних тенденцій в галузі управління господарськими процесами. В системі забезпечення матеріальними ресурсами залізниць склалося кілька різних напрямків у виділенні функцій управління. МТЗ бере участь в реалізації майже всіх виробничих процесів залізничного транспорту і через них – в здійсненні всіх цілей залізниць. Швидко змінюється економічна обстановка і перехід на нові умови матеріально-технічного забезпечення, передбачені останніми

нормативними документами, яка, не змінюючи складу функцій, змінює зміст робіт, необхідних для їх виконання.

На думку В. І. Сергєєва, управління постачанням являє собою область діяльності, в результаті якої компанія купує необхідні товари і послуги [8]. На залізничному транспорті прийнятними є дві логістичні стратегії: худа і динамічна. Але найкращими рішеннями в системі МТЗ залізниць, на думку А. Цевельова, є розробка і застосування гібридних стратегій постачання [10].

Розробку стратегії постачання запасів структурних підрозділів необхідно почати з визначення стратегічних цілей в галузі постачання, виходячи з методики, запропонованої Р.С. Капланом, Д.П. Нортоном і Д. І. Токаревою. На їхню думку, підприємствам, здатним перевести свою стратегію в систему показників, забезпечений успіх у досягненні стратегічних цілей, оскільки таким способом вони доводять їх до відома всіх своїх співробітників [11].

Процес перевезень на залізничному транспорті безпосередньо залежить від справної інфраструктури та рухомого складу, які повинні обслуговуватися з дотриманням правил безпеки руху та експлуатації залізничного транспорту в технічному стані, що відповідає вимогам нормативно-правових актів, стандартів, правил і технічних норм. Для ремонту залізничної інфраструктури та рухомого складу купуються значні обсяги матеріалів і запасних частин, номенклатура яких налічує тисячі найменувань.

Планування і закупівля товарно-матеріальних цінностей (далі ТМЦ) вимагає грамотного управління в силу того, що:

- наявність запасів матеріалів, запасних частин і паливно-енергетичних ресурсів є об'єктивною передумовою нормальної роботи структурних підрозділів, що забезпечують перевізний процес;

- створення та утримання запасів матеріальних ресурсів пов'язане з тимчасовим відволіканням («омертвінням») із господарського обороту значних грошових коштів, зниженням їх оборотності і погіршенням загальних фінансових показників.

З цього виходить, що обсяг ТМЦ в діяльності структурних підрозділів компанії повинен бути як достатнім, так і оптимальним, для чого була сформована система матеріально-технічного забезпечення, яка націлена на складську форму постачання, що представляє собою відвантаження і відпуск матеріальних ресурсів структурним підрозділам безпосередньо з бази постачання [3].

На даному етапі розвитку галузі основною проблемою процесу матеріально-технічного забезпечення (далі МТЗ) є досить великий термін поставки матеріально-технічних ресурсів. За часів централізованого постачання обсяги і номенклатуру необхідних поставок визначали працівники дирекції матеріально-технічного забезпечення –

структурного підрозділу Укрзалізниці – узгоджуючи їх зі службами. Сьогодні ж кожна дирекція та філії формують пакет заявок самостійно в відокремленій інформаційній системі, погоджуючи його з відповідним департаментом або центральною дирекцією. Робота проводиться в різних інформаційних полях, дані яких не є однаковими для всіх. Звідси зростання фактора часу. Від моменту прийняття заявки до її виконання рахунок йде не на тижні, а на місяці. Тому чітке планування і взаємодія між дирекціями центрального підпорядкування і споживачами повинні бути відточеними як ніколи.

Тому під застарілими етапами МТЗ варто розуміти як відсутність взаємодії в режимі реального часу між споживачами і постачальниками, так і відсутність доступу до повних і оновлених довідників цін і номенклатури товарно-матеріальних цінностей при формуванні заявок на матеріально-технічні ресурси.

Слід зазначити, що саме на цьому етапі МТЗ відбувається достатньо велика кількість помилок, на що чинить негативний вплив людський фактор і відсутність вхідного і вихідного контролю за даними.

Чинні регламенти взаємодії дирекцій центрального підпорядкування і філій Укрзалізниці, з точки зору сучасних підходів і принципів системи менеджменту якості, мають досить тривалі терміни виконання того чи іншого етапу матеріально-технічного постачання, що уповільнює процес обороту МТР і призводить до додаткових витрат, які необхідно оптимізувати.

У зв'язку з річною системою заявок і систематичними затримками постачань виникають ситуації, коли до моменту поставки підприємство більше не потребує замовленого раніше матеріалу, і даний матеріал стає неходовим, ростуть залишки запасів ТМЦ – підприємство зазнає значних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Важливе місце в ефективній діяльності підприємств залізничної галузі займає система матеріально-технічного забезпечення, оскільки постачальницька діяльність є запорукою чіткої налагодженої роботи підприємств.

Процес матеріально-технічного забезпечення спрямований на своєчасну поставку на склад підприємства або відразу на робочі місця необхідних відповідно до бізнес-плану матеріально-технічних ресурсів.

До складу матеріально-технічних ресурсів входять: сировина, матеріали, комплектуючі вироби, покупне технологічне обладнання і технологічне оснащення (приспособлення, ріжучий і вимірювальний інструменти), нові транспортні засоби, вантажно-розвантажувальне устаткування, обчислювальна техніка та інше обладнання, а також покупне паливо, енергія, вода. Іншими словами,

все, що надходить на підприємство в речовій формі і у вигляді енергії, відноситься до елементів матеріально-технічного забезпечення виробництва.

Матеріально-технічне забезпечення – це система планування та організації закупівель, поставок, розподілу, зберігання, обліку та контролю МТР.

Матеріально-технічне забезпечення є формою розподілу коштів виробництва на основі організаційних зв'язків і договорів між постачальниками і споживачами безпосередньо або через посередника. Воно значною мірою зумовлює результативність виробництва, надаючи безпосередній вплив на використання виробничих фондів, ритмічність виробництва, собівартість, продуктивність праці, тривалість основних операцій і інші показники [1].

Одним із завдань щодо вдосконалення управління виробничими запасами є виділення непотрібних товарно-матеріальних цінностей. З урахуванням даного критерію все виробничі запаси слід поділити на актуальні, незатребувані і неліквідні ТМЦ.

Актуальні виробничі запаси – це та частина виробничих запасів, яка затребувана структурними підрозділами компанії і відповідає необхідним вимогам щодо якості, технічним характеристикам і т. д.

Незатребувані виробничі запаси – це частина виробничих запасів, яку неможливо застосувати в поточних виробничих програмах, при цьому дані ТМЦ відповідають необхідним вимогам щодо якості, технічним характеристикам і т. д.

Неліквідні виробничі запаси – це та частина виробничих запасів підприємства, корисне використання якої неможливо в діяльності компанії в зв'язку з втратою якісних характеристик, фізичним і моральним зносом.

Максимальне застосування в діяльності підприємства матеріалів, що знаходяться на складських запасах структурних підрозділів, можливо при проведенні наступних заходів:

- складанні переліку матеріалів, що знаходяться на складських запасах філій, які не використовуються на даний момент на підприємстві, з розбивкою їх по структурних підрозділах і складах;

- складанні переліку незатребуваних ТМЦ за такими ознаками: придатних за технічним станом до використання в роботі філій і непридатних до використання в роботі для їх подальшої реалізації або списання, з обов'язковим проведенням оцінки технічного стану по кожній номенклатурі з обов'язковим зазначенням відсотка втрати якісних характеристик матеріалу;

- внутрішньому переміщенні незатребуваних ТМЦ, придатних за технічним станом до використання в роботі філій з виробничого запасу на спеціально створені склади;

- перевірці відображення в бухгалтерському обліку внутрішнього переміщення незатребуваних ТМЦ, придатних за технічним станом до викорис-

тання в роботі філій з виробничого запасу на новостворені склади.

Сучасна структура управління системою МТЗ залізничного транспорту не забезпечує оптимальну інтеграцію підприємств-замовників МТР з виробниками (постачальниками), а тому потребує перегляду підходів до її організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голев Ю. В., Хібриков Е.А. Система матеріально-технічного забезпечення залізничного транспорту: проблеми і можливі шляхи їх вирішення // Економіка залізниць. 2012. – №1. – 41-54 с.
2. Гудков, В. А. Основи логістики / В. А. Гудков, Л. Б. Ширяєв, Д. В. Гудков; під. ред. В. А. Гудкова. – Москва: Гаряча лінія-Телеком, 2014. – 351 с.
3. Костенець І. А. Економіка підприємств залізничного транспорту. Планування і аналіз виробничо-господарської діяльності: навч. посібник / І.А.Костенець, Л.В.; підред. І.А.Костенець, Л.В.Шкурін. – Том II. – М., 2016. – 197 с.
4. Логістика: навч. посібник для студ. вузів / [Б. А. Анікін, Р. З. Акбердін, Т. А. Родкіна і ін.]. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 235 с.
5. Лукинський В. С. Моделі та методи теорії логістики / під ред. В. С. Лукинський. – Санкт-Петербург: Пітер, 2016. – 176 с.
6. Огієнко С. О. Логістика / С. О. Огієнко, І. П. Дзьобко. – Харків: ХНЕУ, 2015. – 96 с.
7. Радіонов А. Р. Логістика. Нормування збутових запасів і оборотних коштів підприємства: навч. посібник / А. Р. Радіонов, Р. А. Радіонов. – Москва: Справа, 2012. – 415 с.
8. Сергеев В. І. Корпоративна логістика. 300 відповідей на питання професіоналів / під заг. і науч. ред. проф. В. І. Сергеева. – Москва, 2015. – 425 с.
9. Федосеев В. В. Економіко-математичні методи і прикладні моделі / під ред. В. В. Федосеева. – Москва: ЮНИТИ, 2016. – 148 с.
10. Цевельов А. В. Стратегії розвитку матеріально-технічного забезпечення залізничного транспорту / А. В. Цевельов // РИЗИК. – 2015. – Вип. 3. – С. 165-170.
11. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996. – 301 p.

REFERENCES:

1. Holey Yu. V., Khibrikov E.A. (2012) Systema materialno-tekhnichnoho zabezpechennia zaliznychnoho transportu: problemy i mozhyvi shliakhy yikh vyrishennia [System of material and technical support of railway transport: problems and possible ways to solve them]. Ekonomika zaliznyts [Railway economy], pp. 41-54. (in Ukrainian)
2. Hudkov V. A. (2014) Osnovy lohistyky [Foundations of logistics] / Moscow: Hariacha liniia-Telekom, 351 p. (in Russian)
3. Kostenets I. A. (2016) Ekonomika pidpriemstv zaliznychnoho transportu [Railway economy]. Planuvannia i analiz vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti [Planning and analysis of production and economic activity]. (in Russian)

4. Anikin B. A., Akberdin R. Z., Rodkyna T. A. i in. (2014) Lohistyka [Logistics]. Moscow: YNFRA-M, 235 p. (in Russian)
5. Lukynskyi V. S. (2016) Modeli ta metody teorii lohistyky [Models and methods of logistics theory]. Sankt-Peterburh: Piter, 176 p. (in Russian)
6. Ohienko S. O., Dzubko I. P. (2015) Lohistyka [Logistics]. Kharkiv: KhNEU, 96 p. (in Ukrainian)
7. Radionov A. R. (2012) Lohistyka [Logistics]. Normuvannia zbutovykh zapasiv i oborotnykh koshtiv pidpriemstva [Rationing of sales and working capital of the enterprise]. Moscow: Sprava, 415 p. (in Russian)
8. Serhieiev V. I. (2015) Korporatyvna lohistyka. 300 vidpovidei na pytannia profesionaliv [Corporate logistics. 300 answers to the questions of professionals]. (in Ukrainian)
9. Fedosieiev V. V. (2016) Ekonomiko-matematychni metody i prykladni modeli [Economic-mathematical methods and applied models]. Moscow: YuNYTY, 148 p. (in Russian)
10. Tsevelov A. V. (2015) Stratehii rozvytku materialno-tekhnichnoho zabezpechennia zaliznychnoho transportu [Strategies of the development of material and technical support of rail transport]. Risk, vol. 3, pp. 165-170.
11. Kaplan, R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996. – 301 p.

Zadorozhko H.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics
Odessa National Polytechnic University

Krasnenska O.B.

Student
Odessa National Polytechnic University

MODERNIZATION OF MANAGEMENT PROCESS OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF RAILWAY TRANSPORT

The system of material and technical provision of railway transportation is one of the central elements of the general system of the industry management which directly affects the continuity and safety of the movement, the degree of time-tested and the steady operation of the rolling stock, increasing the profitability of the affiliated departments of transport, as well as the financial results of the industry.

The problem of increasing the efficiency of inventory management in the current industrial environment demands the transition from the traditional management to logical, logistic ones, which allow inventory management to be included into the main directions of the strategy of their own market behavior, intensively implemented by production associations and non-manufacturing enterprises.

The lack of universal inventory management systems in Ukraine's rail transport is linked to the specifics of the nature of the sector, the uncertainty of the production program, demand, supply and the functional cycle. In order to control the stock of material and technical resources (hereinafter MTR) in the structural units of the railway is proposed to form and apply the system "minimum-maximum".

The dynamism of the process of organizing the MTP (material-technical provision) of the railways is explained because of its dependence on a large number of factors that determine the changes in modern trends in the field of management of economic processes. In the system of material resources provision of railways, there are several different directions in the allocation of management functions. MTP is involved in the implementation of almost all production processes of rail transport and through them – in the implementation of all the goals of railways.

One of the tasks of improving the management of industrial stocks is the withdrawal of unnecessary commodity and property values. Taking into account this criterion, all production stocks should be divided into actual, unclaimed and illiquid CMVs (commodity-material values).

The maximum use in the enterprise of the materials contained in the stocks of structural subdivisions is possible if the following measures are applied:

- drawing up a list of materials located in the warehouse stocks of branches that are not currently used at the enterprise, with the allocation of them by structural subdivisions and warehouses;
- drawing up a list of unclaimed CMVs with the following features: suitable according to their technical conditions for the use in the work of the branches and unsuitable for use in work for their further realization or write-off, with the obligatory carrying out of an assessment of the technical condition of each nomenclature with the obligatory indication of the percentage of the loss of qualitative characteristics of the material;
- internal reallocation of unclaimed CMVs, suitable according to their technical conditions for the use in the work of the branch from the production reserve to specially created warehouses;
- checking the reflection in the accounting of the internal movement of unclaimed CMVs suitable according to their technical conditions for the use in the work of branches from the production reserve to the newly formed warehouses.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЙОГО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF EVALUATION OF ITS MAIN ACTIVITIES

У статті розглянуто сутність економічного розвитку підприємства. Визначено сукупність якісних і кількісних ознак, за якими економічний розвиток конкретного підприємства може бути віднесеним до ресурсозберігаючого типу. Подано основні підходи до оцінювання рівня зносу основних засобів підприємств. Визначено основні чинники, які впливають на цей рівень, та запропоновано методику оцінювання такого впливу. Розроблено механізм реалізації внутрішніх можливостей підприємства стосовно нормалізації рівня зносу його основних засобів. Застосування даного механізму дозволить підприємству проводити науково обґрунтовану політику оновлення своєї техніко-технологічної бази.

Ключові слова: основні засоби, економічний розвиток, зношення основних засобів, підприємство, технічний стан, оновлення основних засобів.

У статті розглянуто сутність економічного розвитку підприємства. Визначено сукупність якісних і кількісних ознак, за якими економічний розвиток конкретного підприємства може бути віднесеним до ресурсозберігаючого типу. Подано основні підходи до оцінювання рівня зносу основних засобів підприємств. Визначено основні чинники, які впливають на цей рівень, та запропоновано методику оцінювання такого

впливу. Розроблено механізм реалізації внутрішніх можливостей підприємства стосовно нормалізації рівня зносу його основних засобів. Застосування даного механізму дозволить підприємству проводити науково обґрунтовану політику оновлення своєї техніко-технологічної бази.

Ключевые слова: основные средства, экономическое развитие, износ основных средств, предприятие, техническое состояние, обновление основных средств.

In the article is considered the essence of economic development of the enterprise. Determined a set of qualitative and quantitative characteristics, according to which the economic development of a particular enterprise can be attributed to a resource-saving type. Given the main approaches to assessing the level of depreciation of fixed assets of enterprises. The main factors which influence this level are determined, and the method of estimation of such influence is proposed. Developed the mechanism of realization of internal possibilities of the enterprise in relation to normalization of the level of depreciation of its fixed assets. The application of this mechanism will allow the company to carry out scientifically grounded policy of updating its technical and technological base.

Key words: fixed assets, economic development, depreciation of fixed assets, enterprise, technical condition, renewal of fixed assets.

УДК 658.152

Крет І.З.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Петрушка Т.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Економічне зростання в Україні потребує суттєвого нарощування обсягів виготовлення промислової продукції. Але незважаючи на потенційний попит та ще наявні виробничі можливості українських підприємств, на ринку спостерігається стійка тенденція до збільшення обсягів іноземної продукції.

Основною причиною такого стану є велика ресурсоемкість виробництва в Україні, насамперед, високий рівень питомих витрат виробничих ресурсів, зокрема, матеріальних, енергетичних та трудових.

Низький рівень технічного стану основних засобів на багатьох підприємствах України зумовлений як об'єктивними причинами, зокрема недостатністю наявних обсягів фінансових ресурсів, так і суб'єктивними, зокрема відсутністю на підприємствах дієвого організаційного механізму оновлення їх основних засобів.

При цьому формування такого механізму, який би передбачав науково обґрунтоване управління технічним станом основних засобів підприємств, потребує попереднього оцінювання реального рівня їх зносу та встановлення міри впливу основних чинників на цей рівень.

У зв'язку з цим проблема розробки методичних засад оцінювання впливу чинників на рівень зносу

основних засобів підприємств та визначення можливостей щодо його нормалізації на теперішній час є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній літературі подається досить багато різноманітних способів тлумачення категорії «розвиток» та, зокрема, підходів до трактування поняття «розвиток підприємства».

Узагальненим трактуванням сутності розвитку є ідентифікація його зі змінами, що відбуваються у певному об'єкті. Так у [1, с. 592] відзначається, що розвиток являє собою необоротну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів. Подібної точки зору на сутність розвитку додержуються, зокрема, і В.В. Ільїн та Ю.І. Кулагін, які вважають, що розвиток – це, в першу чергу, – зміна, рух [2, с. 120].

Багато науковців, конкретизуючи трактування поняття «розвиток», зазначають наявність при цьому якісних змін певного об'єкта. Так, у [3] розвиток тлумачиться як процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого [3, с. 1043]. У роботі [4], Е.М. Коротков, досліджуючи розвиток на рівні підприємства, тлумачить його як «... сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатності

чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [3, с. 296].

Подібної думки додержуються і автори роботи [4], які трактують розвиток економічно-виробничої системи як процес її переходу у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективності функціонування.

Досить деталізованим є тлумачення сутності економічного розвитку підприємства, яке подає В.П. Черненко: «це незворотні, спрямовані, вимірювальні, закономірні кількісно-якісні та сутнісні зміни економічної системи в довгостроковому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної сутності такої системи, для забезпечення найбільш оптимального та ефективного функціонування підприємства в середовищі, в якому воно діє» [5, с. 125].

Питання розкриття сутності механізму зношення основних засобів, оцінювання рівня такого зносу та управління ним знаходяться у полі зору багатьох дослідників.

Так, у роботі [6, с. 39-58] її автори виділяють три види зносу обладнання: фізичний (часткова або повна втрата обладнанням своїх початкових технічних якостей), функціональний (зменшення споживної привабливості тих або інших властивостей обладнання, що зумовлено розвитком нових технологій) та економічний (втрата вартості майна внаслідок впливу зовнішніх по відношенню до нього чинників). При цьому автори здійснюють детальний аналіз факторів, які зумовлюють ці три види зносу обладнання, та подають низку часткових методів проведення їх грошової оцінки.

Методи оцінювання вартості основних засобів з урахуванням фактору зносу подаються і у виданнях, присвячених методичному забезпеченню експертного оцінювання майна, зокрема у [7, с. 279-296] та [8, с. 98-99]. Однак, ці методи переважно базуються на витратному підході і недостатньо враховують зв'язок між зміною вартості основних фондів та зміною ефективності їх експлуатації протягом періоду їх функціонування.

Докладний розгляд видів зношування основних засобів підприємства та факторів, що їх зумовлюють, подають автори монографії [9, с. 121-156]. При цьому у даній роботі наводяться алгоритми, за якими повинні діяти менеджери підприємства при обґрунтуванні термінів та способів оновлення його основних засобів.

Автори також подають узагальнюючий вигляд критерію заміни існуючого об'єкта основних засобів новим, а саме – така заміна буде доцільною, якщо чиста теперішня вартість доходу від ек-

сплуатації нових основних засобів буде вищою, ніж чиста теперішня вартість існуючого об'єкта основних засобів.

Певну систему моделей визначення оптимального строку заміни основних засобів підприємств наводять у своїх роботах також і інші науковці, зокрема І.Б. Скворцов у монографії [10]. При цьому автор докладно досліджує зміну техніко-економічних показників експлуатації основних засобів підприємства у процесі їх зношування.

Низку робіт присвячено також проблемі управління технічним розвитком підприємств та організації оновлення їх техніко-технологічної бази. Зокрема, у [11, с. 217-257] наводяться основні функції, які виконує планування оновлення матеріально-технічної бази підприємства у рамках інноваційного менеджменту, подається характеристика організаційних структур техніко-технологічного й інноваційного розвитку підприємства, описуються основні етапи стратегічного планування оновлення техніко-технологічної бази і продукції підприємства.

Тим не менш, не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених проблемі розробки механізму оновлення основних засобів підприємств, існує нагальна потреба продовження дослідження цієї проблеми, передусім, у контексті розгляду ролі показника реального (дійсного) зносу основних засобів у процесі розробки раціональної стратегії своєчасного та комплексного оновлення техніко-технологічної бази підприємства для подальшого його розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на існування значної кількості наукових праць, присвячених дослідженню сутності та характеристик процесу економічного розвитку підприємств у сучасній науковій літературі не є достатньо повним та системним.

Багато публікацій, які присвячені проблемі розробки механізму оновлення основних засобів підприємств, але існує нагальна потреба продовження дослідження цієї проблеми, передусім, у контексті розгляду ролі показника реального (дійсного) зносу основних засобів у процесі розробки раціональної стратегії своєчасного та комплексного оновлення техніко-технологічної бази підприємства.

Мета статті. Основною метою цієї роботи є:

- визначення сукупності якісних і кількісних ознак, за якими економічний розвиток конкретного підприємства може бути віднесеним до ресурсозберігаючого типу;
- встановлення основних факторів, що впливають на рівень зношення основних засобів підприємства;
- розробка методики встановлення реального рівня зношення основних фондів на підставі визначення ринкової величини їх залишкової вартості;

– встановлення у загальному величині зносу основних засобів часток, що відповідають їх фізичному зношенню та моральному старінню.

Виклад основного матеріалу. Якісні ознаки ресурсозберігаючого типу економічного розвитку підприємства відображаються у зміні експлуатаційних характеристик виробничих ресурсів підприємства (ресурсні ознаки) та (або) споживчих характеристик продукції, яке виготовляється ним (продуктові ознаки). Наприклад, якщо розглядати технічні ресурси підприємства, то основною їх експлуатаційною характеристикою є продуктивність устаткування. Також важливими якісними параметрами цього виду ресурсів є тривалість корисного терміну функціонування обладнання, рівень споживання ним палива та енергії тощо.

Стосовно групи продуктивних якісних ознак ресурсозберігаючого типу розвитку підприємства, то вони є певною мірою похідними від групи ресурсних ознак. Прикладом таких ознак є зниження ваги виробів (за умови збереження усіх її корисних споживчих характеристик) завдяки впровадженню на підприємстві матеріалозберігаючої технології виготовлення продукції.

Щодо кількісних ознак ресурсозберігаючого типу економічного розвитку підприємства, то вони ґрунтуються на застосуванні певних кількісних характеристик (показників) і поділяються на такі групи: моментні, які передбачають застосування характеристик, які обчислюються на певну дату; інтервальні, які передбачають застосування характеристик, які обчислюються за певний проміжок часу; відносні, які передбачають застосування характеристик, що вимірюються за допомогою відносних показників (рівень витрат, прибутковість продукції, рентабельність активів тощо); питомі, які передбачають застосування показників, що обчислюються у розрахунку на одиницю продукції, яку виготовляє підприємство.

Окрім перерахованих вище способів групування ознак ресурсозберігаючого типу розвитку промислових підприємств, доцільно виокремити також і інші: за кількістю критеріїв визначення типу розвитку підприємства: одиничні (коли використовується один критеріальний показник); комплексні (коли використовуються декілька критеріальних показників); за необхідністю: необхідні (ознаки, обов'язкові для віднесення розвитку підприємства до його ресурсозберігаючого типу); достатні (дотримання таких ознак гарантує, що тип розвитку підприємства є ресурсозберігаючим); необхідні та достатні одночасно; за змістом: економічні (показники, що характеризують результати діяльності підприємства); техніко-технологічні (характеристики матеріалів, устаткування, технологій тощо, які застосовуються підприємством); організаційні (характеристики умов праці, її оплати, техніки безпеки, навколишнього природ-

ного середовища тощо); за наявністю зіставлення з попереднім періодом: статичні (ознаки, що ґрунтуються на використанні показника за звітний період без зіставлення з попереднім); динамічні (ознаки, що ґрунтуються на використанні показника за звітний період у зіставленні із попереднім періодом); за проміжком часу, що досліджується: ретроспективні (ознаки, що характеризують попередні періоди); поточні (ознаки, що характеризують звітний період); прогнозні (ознаки, що характеризують майбутні періоди).

Таким чином, можна виокремити достатньо багато груп ознак ресурсозберігаючого типу економічного розвитку підприємства. При цьому можливою є ситуація, за якої тип розвитку певного підприємства за однією ознакою буде ресурсозберігаючим, а за іншою – ні. Отже, як впливає з поданого вище групування видів ресурсозберігаючого типу економічного розвитку підприємства, існує багато різновидів такого розвитку.

А величина зносу основних фондів визначається одночасним впливом багатьох чинників, які характеризують як внутрішнє, так і зовнішнє середовище підприємства і, в кінцевому рахунку, визначають розмір його чистого грошового потоку (суми чистого прибутку та амортизації).

При цьому постає завдання виявити взаємозв'язок між величиною чистого грошового потоку від експлуатації певного елемента основних засобів підприємства та залишковою вартістю цих основних засобів і рівнем їх зносу.

Припустимо, що інвестиційний ринок знаходиться у стані рівноваги, тобто первісна вартість основних засобів дорівнює дисконтованій величині прогнозного чистого грошового потоку за весь період їх експлуатації, тобто:

$$B_n = \sum_{t=1}^T \frac{\Gamma_t}{(1+E)^t}, \quad (1)$$

де B_n – первісна вартість даного елемента основних засобів; Γ_t – чистий грошовий потік від експлуатації даних основних засобів у t -тому році; T – кількість років ефективної експлуатації даного елемента основних засобів.

Тоді залишкова вартість даного елемента основних засобів на початок i -того року його експлуатації буде визначатися за такою формулою:

$$B_{zi} = (1+E)^{i-1} \times \sum_{t=i}^T \frac{\Gamma_t}{(1+E)^t}, \quad (2)$$

де B_{zi} – залишкова вартість даного елемента основних засобів на початок i -того року його експлуатації.

З вищевикладеного випливає, що первісну вартість основних засобів в умовах рівноваги на інвестиційному ринку можна подати таким чином:

$$B_n = \frac{B_{zi}}{(1+E)^{i-1}} + \sum_{t=i}^T \frac{\Gamma_t}{(1+E)^t}. \quad (3)$$

З виразу (3) можна знайти формулу для визначення величини залишкової вартості основних

засобів як функції їх первісної вартості та загальної величини чистого грошового потоку, отриманого від їх експлуатації до даного моменту часу:

$$B_{zi} = B_n \times (1+E)^{i-1} - (1+E)^{i-1} \times \sum_{t=i}^T \frac{\Gamma_t}{(1+E)^t}. \quad (4)$$

Таким чином, рівень зносу основних засобів можна оцінити, використовуючи таку формулу:

$$P_{zi} = (B_n - B_{zi}) : B_n = (B_n - B_n \times (1+E)^{i-1} + (1+E)^{i-1} \times \sum_{t=i}^T \frac{\Gamma_t}{(1+E)^t}) : B_n, \quad (5)$$

де P_{zi} – рівень зносу основних засобів на початок i -того року їх експлуатації.

Припустимо, що даний елемент основних засобів відпрацював один рік, принісши чистий грошовий потік у розмірі Γ_1 . Тоді згідно формули (5) величина зносу основних засобів на початок другого року буде визначатися за таким виразом:

$$Z_2 = B_n - B_n \times (1+E) + (1+E) \times \frac{\Gamma_1}{(1+E)} = \Gamma_1 - B_n \times E, \quad (6)$$

де Z_2 – величина зносу основних засобів на початок другого року їх експлуатації.

З формули (6) випливає, що у випадку, коли $\Gamma_1 = B_n \times E$, знос основних засобів у першому році їх експлуатації є відсутнім; при цьому можливим є випадок від'ємної величини зносу цих основних засобів. Такий випадок постає, якщо виконується нерівність $\Gamma_1 < B_n \times E$, тобто чистий грошовий потік у перший рік експлуатації основних фондів є меншим за добуток первісної вартості цих основних засобів на ставку дисконту.

Очевидно, що такий випадок не є дуже типовим, але він може трапитися, якщо на початку періоду експлуатації основних засобів прибуток від їх функціонування є досить малим внаслідок значних поточних витрат, пов'язаних із поступовим введенням в експлуатацію цих основних фондів.

Розглянемо тепер можливість поділу загальної величини зносу основних засобів на окремі складові, що відповідають різним чинникам, які справляють вплив на розмір цього зносу. При цьому такий поділ величини зносу основних засобів повинен передбачати, насамперед, виділення у його загальній величині розміру їх фізичного зношення та розміру їх морального (техніко-економічного) старіння у грошових одиницях виміру.

Загалом основними чинниками, що впливають на величину зносу основних засобів, є:

1) збільшення собівартості одиниці продукції, що виготовляється за допомогою даних основних засобів, протягом терміну їх ефективної експлуатації;

2) зниження ціни одиниці продукції, що виготовляється за допомогою даних основних засобів, протягом терміну їх ефективної експлуатації;

3) скорочення натуральних обсягів виробництва та реалізації продукції, що виготовляється за допомогою даних основних засобів, протягом терміну їх ефективної експлуатації.

Розглянемо спрощений випадок, коли знос основних засобів зумовлений дією двох чинників, а саме – збільшенням собівартості одиниці продукції внаслідок зростання витрат на ремонт основних засобів (тобто дією їх фізичного зношення) та зниженням ціни одиниці продукції як результатом морального старіння цих основних фондів.

Нехай відомими є прогнози величини ціни одиниці та собівартості одиниці продукції, що виготовляється за допомогою даних основних засобів, за усі роки їх експлуатації. Тоді величина чистого грошового потоку за ними буде визначатися за такою формулою:

$$\Gamma_t = (C_t - C_t) \times O, \quad (7)$$

де C_t – ціна одиниці продукції без непрямих податків, що виготовляється за допомогою даних основних засобів, у t -ому році від початку їх експлуатації; C_t – собівартість одиниці продукції без амортизаційних відрахувань у t -ому році від початку їх експлуатації основних фондів; O – натуральний річний обсяг виробництва продукції, що виготовляється за допомогою даних основних засобів (припускаємо, що розмір даного показника є сталим).

За таких умов первісна вартість основних засобів буде визначатися за такою формулою:

$$B_n = \sum_{t=1}^T \frac{(C_t - C_t) \times O}{(1+E)^t}. \quad (8)$$

Відповідно, залишкова вартість даних основних засобів на початок i -того року буде визначатися за такою формулою:

$$B_{zi} = (1+E)^{i-1} \times \sum_{t=i}^T \frac{(C_t - C_t) \times O}{(1+E)^t}. \quad (9)$$

Будемо вважати, що у $T+1$ році ціна одиниці продукції дорівнює її собівартості, тобто $C_{T+1} = C_{T+1}$ та у подальших розрахунках будемо умовно припускати, що така рівність залишається і у наступних роках після закінчення терміну експлуатації даних основних засобів.

Тоді загальну величину зносу основних засобів на початок i -того року можна визначити шляхом зіставлення величини чистого грошового потоку за роками експлуатації за новими та за зношеними основними засобами, використовуючи таку формулу:

$$Z_i = \sum_{t=1}^T \frac{(C_t - C_{t+i}) \times O + (C_{t+i} - C_t) \times O}{(1+E)^t}. \quad (10)$$

Таким чином, є можливим виділити у загальній величині зносу основних засобів його частки, що відповідають їх фізичному зносу та їх моральному старінню.

Величина фізичного зносу основних засобів у такому випадку буде визначатися за такою формулою:

$$Z_i^{\Phi} = \sum_{t=1}^T \frac{(C_{t+i} - C_t) \times O}{(1+E)^t}, \quad (11)$$

де Z_i^{Φ} – величина фізичного зносу основних засобів на початок i -того року їх експлуатації.

Відповідно, величина морального старіння основних засобів буде обчислюватися за такою формулою:

$$Z_i^M = \sum_{t=1}^T \frac{(C_t - C_{t+i}) \times O}{(1+E)^t}, \quad (12)$$

де Z_i^M – величина морального старіння основних засобів на початок i -того року їх експлуатації.

Очевидно, що існує певний рівень зносу основних засобів, який можна вважати катастрофічним для майбутнього функціонування підприємства. Однак точне формулювання поняття «катастрофічний рівень зносу основних засобів» потребує введення у розгляд певних обмежень та припущень, які стосуються трьох основних позицій, а саме:

1. Можливостей підприємства у майбутньому забезпечувати обсяги отриманих результатів від своєї операційної діяльності (зокрема, виручки від реалізації продукції та прибутку) на рівні, принаймні, не нижчому за існуючий.

2. Можливостей підприємства функціонувати необмежений проміжок часу.

3. Можливостей підприємства забезпечувати відтворення своїх основних засобів з метою досягнення перших двох вимог виключно за рахунок власних джерел коштів, тобто не використовуючи додаткові кошти, отримані у вигляді позик чи зовнішніх внесків у збільшення статутного його капіталу.

Також необхідно ввести та кількісно охарактеризувати поняття нормального (припустимого) рівня зносу основних засобів підприємства. Якщо ж хоча б одна з трьох вищеперелічених вимог для певного підприємства не виконується, то рівень зносу основних засобів даного підприємства не можна вважати задовільним.

Таким чином, можна виділити два основних види зносу основних засобів за його рівнем, а саме:

– нормальний (припустимий), за якого підприємство може забезпечувати просте відтворення основних засобів, використовуючи лише майбутній потік амортизаційних відрахувань на їх реновацію;

– катастрофічний, за якого підприємство не зможе здійснити навіть просте відтворення своїх основних засобів, використовуючи майбутні потоки свого прибутку та амортизаційних відрахувань.

Відповідно можна виділити такі похідні рівні зносу основних засобів підприємства: низький, величина якого не перевищує нормальний (припустимий) рівень зносу; середній, величина якого перевищує нормальний (припустимий) рівень, але є меншою від катастрофічного рівня зносу основних засобів; високий, величина якого дорівнює або перевищує катастрофічний рівень зносу.

Залежно від того, яким є рівень зносу основних засобів підприємства на даний момент часу (низьким, середнім чи високим) дії підприємства щодо

нормалізації рівня зносу його основних фондів повинні бути різними.

З метою визначення параметрів катастрофічного зносу основних засобів необхідно передусім встановити, яким чином рівень цього зносу обчислюється у даному конкретному випадку. При цьому можливими є два найпоширеніші випадку:

1) визначення рівня зносу основних засобів за їх ринковою вартістю;

2) визначення рівня зносу основних засобів за фактичною тривалістю їх експлуатації.

Розглянемо перший випадок вимірювання рівня зносу основних засобів. Введемо такі позначення: $Vл$ – первісна вартість даного елемента основних засобів підприємства; $Vзі$ – залишкова вартість даного елемента основних засобів підприємства, що відпрацював i років; E – ставка дисконту (річна у частках одиниці).

Тоді підприємство встигне нагромадити необхідну суму коштів з метою своєчасної заміни даного елемента основних засобів за рахунок чистого грошового потоку від його експлуатації протягом часу, що залишився до припинення його функціонування, якщо буде виконуватися така умова:

$$Vзі \cdot (1+E)^{T-i} = Vл, \quad (13)$$

де T – ефективний термін експлуатації даного елемента основних засобів підприємства.

Так як рівень зносу за ринковою вартістю $Pз$ визначається за формулою:

$$Pзі = 1 - Vзі/Vл, \quad (14)$$

де $Pзі$ – рівень зносу даного елемента основних засобів, що пропрацював i років, за його ринковою вартістю, то величина катастрофічного рівня зносу основних засобів підприємства згідно з формулою (13) буде визначатися за таким виразом:

$$Pкі = 1 - Vзі/Vл = 1 - 1/(1+E)^{T-i}, \quad (15)$$

де $Pкі$ – величина катастрофічного рівня зносу окремого елемента основних засобів, тобто такого рівня його зносу, перевищення якого не дає можливості нагромадити необхідну суму коштів для своєчасної заміни цього елемента за рахунок чистого грошового потоку від його експлуатації протягом усіх років, які йому залишилися функціонувати.

Як показали проведені дослідження, у загальному випадку не існує певної константної величини катастрофічного рівня зносу основних засобів підприємства, тобто навіть при дуже високому рівні їх зносу, наприклад 90%, за певних умов цей рівень зносу не є катастрофічним (для цього $Tз$ та E повинні бути достатньо великими).

Висновки з проведеного дослідження. Обґрунтований метод оцінювання рівня зносу основних засобів підприємства повинен базуватися на визначенні їх залишкової вартості переважно за дохідним підходом до їх оцінки.

У роботі було запропоновано метод відокремлення величин фізичного зносу та морального старіння основних засобів у загальній величині їх зносу. Застосування цього методу дозволяє виділити чинники, що найбільш суттєво впливають на розмір зносу основних фондів.

Застосування запропонованого підходу до оцінювання рівня зносу основних засобів та аналізування впливу окремих чинників на цей рівень може бути фундаментом удосконалення методичних підходів до обґрунтування доцільності оновлення основних засобів та вибору найкращої форми такого оновлення, а також економічного розвитку підприємства.

З цією метою необхідно провести додаткове дослідження закономірностей, що зумовлюють зміну техніко-економічних показників експлуатації протягом терміну функціонування основних фондів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большая советская энциклопедия: Гл. ред. А.М. Прохоров, 3-е изд. Т.1-30. Т.21. – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – 640 с.
2. Ільїн В.В. Людина і світ. Навчальний посібник. / В.В. Ільїн, Ю.І. Кулагін // К.: Київ: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 283 с.
3. Великий тлумачний словник української мови. – К.: Ірпінь, ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
4. Коротков Э.М. Концепція менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
5. Черненко В.П. Економічний розвиток підприємства: сутність та види. / В.П. Черненко // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 116-126.
6. Гохберг І.І., Щербань С.І. Оцінка установок, машин та обладнання: Питання і відповіді, практикум оцінки: Навч. посібник. – Львів: ЗУКЦ, 2007. – 184 с.
7. Оценка рыночной стоимости недвижимости. Учебное и практическое пособие. – М.: Дело, 1998. – 384 с.
8. Круш П.В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 264 с.
9. Економічний вибір оптимальних технологій: мікро– та макроекономічні аспекти: Монографія / Ю. Стадницький, А. Загородній, О. Капітанець, О. Товкан. – Львів: ЗУКЦ, 2006. – 320 с.
10. Скворцов І.Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика. Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 312 с.
11. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

REFERENCES:

1. Prokhorov A. M. (1975) Bol'shaya sovetskaya entsiklopediya [Large Soviet Encyclopedia]. Moscow.
2. Ilyin V. V., Kulyagin Y. I. (2003) Lyudyna i svit [Human and world]. Kyiv: National Trade and Economic University.
3. (2001) Velykyy tлумachnyy slovnyk ukrayyns'koyi movy [Great explanatory dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: VTF "Perun".
4. Korotkov Y. M. (1997) Kontseptsiya menedzhmenta [Management Concept]. Moscow: Deca.
5. Chernenky V. P. (2010) Ekonomichnyy rozvytok pidpryyemstva: sutnist' ta vydy [Economic development of an enterprise: essence and types]. A market economy Formation, no. 23, pp. 116-126.
6. Gohberg I. I., Shcherban S. I. (2007) Otsinka ustanovok, mashyn ta obladnannya: Pytannya i vidpovidi, praktykum otsinky [Estimation of installations, machines and equipment: Questions and answers, workshop assessment]. Lviv: WUCC.
7. (1998) Otsenka rynochnoy stoimosti nedvizhivosti [Estimation of the market value of real estate]. Moscow: Delo.
8. Krush P. V., Polischuk S. V. (2004) Otsinka biznesu [Business Valuation]. Kyiv: SLC.
9. Stadnitsky Y., Zagorodniy A., Kapitanets O., Tovkan O. (2006) Ekonomichnyy vybir optymal'nykh tekhnolohiy: mikro– ta makroekonomichni aspekty [Economic choice of optimal technologies: micro-and macro-economic aspects]. Lviv: WUCC.
10. Skvortsov I. B. (2003) Efektyvnist' investytsiynoho protsesu: metodolohiya, metody i praktyka [Efficiency of the investment process: methodology, methods and practice]. Lviv: Lviv Polytechnic National University.
11. Volkov O. I., Denisenko M. P., Grechan A. P. (2004) Ekonomika y orhanizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti [Economics and organization of innovation activity]. Kyiv: "Professional".

Kret I.Z.Associate Professor at the Department of Enterprise
Economics and Investment
National University "Lviv Polytechnic"**Petrushka T.O.**Associate Professor at the Department of Enterprise
Economics and Investment
National University "Lviv Polytechnic"

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF EVALUATION OF ITS MAIN ACTIVITIES

Today, economic growth in Ukraine requires a substantial increase of a production amount of industrial products. But despite the potential demand and the existing production opportunities of Ukrainian enterprises, there is a steady trend in the market for increasing the amount of foreign products.

A low level of technical condition of fixed assets in many enterprises as Ukraine is due to objective reasons, particularly a lack of available amounts of financial resources and subjective, particularly a lack of effective institutional mechanism to update their assets in enterprises.

In modern literature, there are many different ways of interpreting the category of "development" and, in particular, approaches to the interpretation of the concept of "enterprise development". The detailed explanation of the essence of the economic development of the enterprise, is presented by V. Chernenky.

The issue of the essence disclosure of a mechanism depreciation of fixed assets, assessing the level of such depreciation and management of it is in the field of view of many researchers. The authors carry out a detailed factors analysis, that determine certain three types of equipment depreciation, and provide a number of partial methods for conducting their monetary valuation.

Despite the considerable number of publications, devoted to the problem of development for update mechanism of fixed assets of the enterprises, there is an urgent need to continue the study of this problem, first of all, in the context of considering the role of the indicator of real (actual) depreciation of fixed assets in the process of developing a rational strategy for a timely and comprehensive upgrade of technical and technological base of the enterprise for its further development.

The essence and characteristic of the process of economic development of enterprises in modern scientific literature is not sufficiently complete and systematic. Many publications devoted to the problem of developing a mechanism for updating fixed assets of enterprises, but there is an urgent need to continue the study of this problem, first of all, in the context of considering the role of the indicator of real (actual) depreciation of fixed assets in the process of developing a rational strategy for timely and comprehensive updating of the technological and technological base of the enterprise.

The main purpose of this work is to: identify a set of qualitative and quantitative features, under which the economic development of a particular enterprise can be attributed to resource-saving type; establishment of the main factors influencing the level of depreciation of fixed assets of the enterprise; development of a method for determining the real level of depreciation of fixed assets on the basis of determining the market value of their residual value; establishment in general a value of depreciation of fixed assets of particles, corresponding to their physical depreciation and moral aging.

Qualitative signs of a resource-saving type of economic development of the enterprise are reflected in the change of operational characteristics of the enterprise's production resources (resource characteristics) and (or) consumer characteristics of the product, which is manufactured by them (product characteristics).

As for the quantitative features of a resource-saving type of economic development of the enterprise, they are based on the application of certain quantitative characteristics (indicators) and are divided into certain groups.

In the work, besides the above-mentioned methods of grouping features of a resource-saving type of development of industrial enterprises, others are also identified.

And the value of the depreciation of fixed assets is determined by the simultaneous influence of many factors, that characterize both the internal and external environment of the enterprise and, ultimately, determine the amount of its net cash flow (the amount of net profit and depreciation). And the task is to identify the interrelation between the amount of net cash flow from the exploitation of a certain element of fixed assets of the enterprise and the residual value of these fixed assets and the level of their depreciation.

The possibility of dividing the total value of depreciation of fixed assets into separate components, that corresponding to various factors, which are influencing the size of this depreciation, is considered. At the same time, such value divide of the depreciation of fixed assets should predict, first of all, the allocation, in its total

size, of their physical deterioration and the size of their moral (techno-economic) aging in monetary units of measurement.

The main factors affecting the amount of depreciation of fixed assets are:

- 1) an increase in the cost price of a unit of product, that is produced using these fixed assets during the period of their effective exploitation;
- 2) reduction of the price of a unit of product, which is made using the data of fixed assets, during the period of their effective exploitation;
- 3) reduction of natural amounts of production and sales of the product, which is produced with using these fixed assets, during the period of their effective exploitation.

Considered a simplified case, when the deterioration of fixed assets is caused by the influence of two factors, namely – an increase in the unit cost of product due to the increase in the cost of repairing fixed assets (the effect of their physical deterioration) and a decrease in the unit price of products as a result of the moral aging of these fixed assets. In condition, that known forecast values of the unit price and cost of a unit of production, which is produced using the fixed assets, are known for all years of their exploitation.

There is a certain level of depreciation of fixed assets, which can be considered catastrophic for the future operation of the enterprise. However, the precise wording of the term "catastrophic level of depreciation of fixed assets" requires the introduction of certain restrictions and assumptions, which are concerned certain three main positions.

Thus, there are two main types of depreciation of fixed assets at its level, namely:

- normal (acceptable), in which the enterprise can provide a simple reproduction of fixed assets, using only the future flow of depreciation deductions for their renovation;
- catastrophic, in which the enterprise cannot even perform a simple reproduction of its fixed assets, using future flows of its profits and depreciation charges.

Studies have shown that in the general case there is no definite constant value of the catastrophic level of depreciation of fixed assets of the enterprise, that is, even at a very high level of their depreciation, for example, 90%, under certain conditions, this level of depreciation is not disastrous (for this, Tz and E should be big enough).

The applying of the proposed approach for assessment of the level of depreciation of fixed assets and analysis of the influence of individual factors on this level can become the basis for improvement of methodological approaches to justify the expediency of renewal of fixed assets and the choice of the best form of such an update, and accordingly, the economic development of the enterprise. To do this, it is necessary to conduct an additional study of the regularities, which predetermine the change of technical and economic indicators of exploitation during the existence of the enterprise's fixed assets.

ПРІОРИТЕТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕЛЕПРАЦІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

PRIORITIES OF APPLICATION TELEWORK IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

УДК 331.108(477)

Крикавський Є.В.д.е.н., професор,
завідувач кафедри маркетингу
і логістикиНаціональний університет
«Львівська політехніка»**Леонova С.В.**к.е.н., старший викладач кафедри
маркетингу і логістики
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті розглянуто основні аспекти дистанційної роботи (телепраці). Виокремлено переваги та недоліки використання телепраці у великих містах України. Проаналізовано результати маркетингового дослідження, метою якого було оцінювання кількісного та якісного складу телепрацівників у Львові, виявлення основних причин і мотивів заняття телепрацею, дослідження галузевого розподілу телепрацівників. Досліджено вплив телепраці на обсяги транспортної завантаженості у містах.

Ключові слова: гнучкі форми зайнятості, телепраця, рух населення, затори, міська логістика.

В статье рассмотрены основные аспекты дистанционной работы (телеработы). Выделены преимущества и недостатки использования телеработы в крупных городах Украины. Проанализированы результаты маркетингового исследования, целью которого было оценивание количественной и качественной структуры телеработни-

ков во Львове, идентификация основных причин и мотивов занятия телеработой, исследования отраслевого распределения телеработников. Исследовано влияние телеработы на объемы транспортной загрузки в городах.

Ключевые слова: гибкие формы занятости, телеработа, перемещение населения, дорожные заторы, городская логистика.

The article discusses the main aspects of distance work (telework). The advantages and disadvantages of using teleprice in large cities of Ukraine are highlighted. The results of marketing research were analyzed, the purpose of which was to analyze the quantitative and qualitative composition of teleworkers in Lviv, to identify the main causes and motives of teleprice occupation, and to investigate the sectoral distribution of teleworkers. The influence of teleprice on traffic volumes in cities is investigated.

Key words: flexible forms of employment, telework, people flow management, traffic congestion, urban logistics.

Постановка проблеми. Процеси флексибілізації і дестандартизації на сьогодні певною мірою стають причиною трансформації сфери класичної зайнятості. Інформаційно-комунікаційні технології відкривають хороші перспективи для ринку праці, сприяють гнучкому розподілу робочого часу та дозволяють модернізувати організацію робочого процесу.

В умовах складної суспільно-економічної ситуації, викликаній несприятливими змінами в демографічній структурі населення, зростаючим значенням сімейної політики, зростаючою активністю жінок, інтенсифікацією тиску конкурентів, державною політикою, спрямованою на поліпшення якості ринку праці, питання забезпечення права на працю у поєднанні з можливостями виконання сімейних обов'язків, участю у суспільному житті, підтриманням належного стану здоров'я, реалізації найманими працівниками інших соціально значущих цілей зумовлюють актуальність напрямку дослідження.

Тому доцільно провести дослідження, що стосується пріоритетів застосування телероботи (телепраці), якій приписують численні переваги у соціально-економічній та екологічній площинах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи безліч визначень телероботи можна дійти до висновку, що телеробота як форма зайнятості певною мірою відрізняється від звичайної зайнятості, яка зазвичай характеризується трьома властивостями. Перш за все, умови телепраці передбачають виконання роботи за межами офісу, філії компанії, дистанційно від роботодавця.

Таким чином, працівник виконує свої обов'язки вдома, у клієнта або в дорозі. По-друге, працівник залишається в контакті з начальством і колегами, використовуючи сучасне обладнання та телеінформаційні системи (наприклад, телефон, електронну пошту, засоби обміну миттєвими повідомленнями Viber, VPN, Skype, відеоконференції). Вищезазначені засоби комунікації застосовуються у ході виконання завдань, для вибору інструментів, передачі чи подання результатів роботи. Телепраця включає в себе фізичну децентралізацію (відсутність залежності від місця розташування) при одночасній логічній централізації (постійній комунікації) [1]. По-третє, ефективність телепраці залежить від кількості робіт, виконаних завдань, а не від кількості відпрацьованих годин.

У країнах Європи використання новітніх нетипових форм зайнятості неухильно зростає. За різними оцінками, сьогодні такі форми охоплюють близько 25-30 відсотків робочої сили. До найбільш розповсюджених форм нетипової зайнятості відносять: дистанційну роботу, телероботу; тимчасову та сезонну роботу; позикову працю (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу); роботу за викликом; зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу [3, с. 147]; надомну працю та ін.

В Україні телеробота ще поки не набула офіційного статусу та суспільного визнання, але в європейських країнах темпи її розповсюдження є дуже високими – частка потенційно дистанційно зайнятих працівників складає від 10% до 22% загальної кількості працюючих [5]. В сучасних економічних

умовах актуалізується використання телепраці, оскільки цей вид праці дозволяє підвищувати рівень якості товарів та послуг через підвищення продуктивності. Телеробота також сприяє підвищенню рівня задоволеності робітників власним робочим місцем та найширшій реалізації соціально-особистісних потреб.

Найпоширенішими професіями, представники яких використовують саме телероботу, є: веб-дизайнер – розробка дизайну сайтів, макетів сторінок, рекламних банерів, оголошень, логотипів; банермайстер – дизайн та розвиток сайту, його просування; веб-розробник – розробка нових програм та сайтів, керівництво групою програмістів; контент-редактор – наповнення корпоративних сайтів, порталів, постійне оновлення інформації; фореक्स-трейдер – гра на курсі валют за допомогою системи «Форекс» (Forex), віртуальне управління фінансами в режимі реального часу, здійснення миттєвих операцій. Віддаленими працівниками також можуть бути програмісти, дизайнери, ріелтери, редактори, мультиплікатори, ілюстратори, фахівці обробки баз даних і програмісти, проєктувальники, інженери, маркетингові фахівці, медичні фахівці, журналісти, аналітики, автори текстів, коректори, рецензенти, координатори проєктів, торгові представники та інші [6].

Американські науковці В. Хувз, В. Б. Корт та С. Робінсон у своєму дослідженні дійшли висновку, що темпи розповсюдження телепраці залежать від мотивації трьох видів юридичних осіб: органів самоврядування, працівників та працедавців [6, с. 81]. У табл. 1 наведено основні переваги, що виступають мотивуючими чинниками використання телероботи для кожного із цих видів.

Оцінюючи віддалену роботу працівники оцінюють керуються трьома критеріями: фінансовими, організаційними та особистісними. Еконо-

мічна вигода, пов'язана з можливістю отримання заощаджень внаслідок обмеження або повного припинення переміщення на роботу та з роботи з використанням транспорту. Організаційні цінності слід розуміти як можливість самостійного формування графіку робочого часу та можливості приймати рішення щодо виконання завдань та виконання певних обов'язків. З іншого боку, особисті переваги пов'язані з організаційними перевагами, і вони зосереджені на можливості вільного управління часом як у розрізі офіційних, так і приватних обов'язків, що на практиці може означати збільшення виділеного часу для сім'ї та на само-розвиток.

Серед роботодавців головною причиною використання дистанційної роботи є можливість скоротити витрати. Підприємці починають помічати, що кількість робочих годин не завжди призводить до досягнутих результатів. У епоху зростаючого конкурентного тиску, якість, а не кількість роботи повинна виступати найважливішим критерієм оцінювання працівників. Обмеження витрат в основному стосується можливості зменшення витрат на роботу в офісі. Роботодавець не повинен організовувати місце праці для працівника, що в основному пояснюється відсутністю витрат на меблі та відсутністю операційних витрат, пов'язаних з обслуговуванням офісу, таких як оплата електроенергії, опалення, оренда тощо.

У свою чергу, для представників органів місцевого самоврядування важливим питанням є можливість мінімізації економічних, соціальних та інфраструктурних проблем. Віддалена робота є однією з гнучких форм зайнятості, яка повинна сприяти залученню молоді, людей похилого віку, пенсіонерів чи жінок, що виховують дітей.

Крім того, телеробота розглядається як інструмент, який може сприяти скороченню кількості

Таблиця 1

Переваги використання віддаленої роботи для юридичних осіб різного плану

Суб'єкти господарювання	Переваги використання телепраці
Органи самоврядування	– скорочення безробіття в місті чи регіоні, в тому числі збільшення зайнятості жінок, людей похилого віку та людей з обмеженими можливостями; – обмеження транспортного колапсу, включаючи викиди в атмосферу та зниження шуму під час поїздок на роботу та додому; – підвищення безпеки дорожнього руху (зменшення кількості транспортних засобів)
Працівники	– можливість фінансових заощаджень (зниження витрат на переїзд на роботу і назад); – мінімізація незручностей, пов'язаних з приїздом на роботу (нездужання, матеріальні витрати працівника, час, витрачений на проїзд) – більша свобода у виконанні службових обов'язків (управління робочим графіком, підбір місця реалізації завдань); – можливість кращого узгодження трудових та сімейних обов'язків; – можливість проживання за межами центру міста (економія коштів на придбання квартири чи будинку)
Роботодавці	– обмеження витрат на утримання офісу (оренда, меблі, світло, вода, опалення, захист об'єктів та ін.); – можливість наймати необхідних спеціалістів або фахівців з віддалених місць

Джерело: власна розробка

переїздів на роботу та з роботи в час пік, що у свою чергу може зменшити затори в місті та покращити безпеку дорожнього руху.

Як кожен вид роботи телепраця також має свої недоліки. Одним з найважливіших є відчуття суспільної ізоляції [8]. Не кожен може організувати власний робочий час та ефективно виконання обов'язків, не відчуваючи безпосереднього «тиску» роботодавця.

Крім того, для багатьох людей робоче місце є єдиним або одним з небагатьох місць для контактів з іншими людьми, навіть якщо вони формальні та обмежуються нейтральним спілкуванням. Тому деяким людям складно уявити можливість працювати дистанційно вдома. З іншого боку, серйозним недоліком для багатьох роботодавців є можливість втрати контролю над працівниками. В Україні все ще збереглося переконання, що працівник повинен «відпрацювати свої години», що найкраще здійснювати під пильним наглядом роботодавця.

Одним із найважливіших стимулів розвитку телепраці в Україні є скорочення робочого часу. З дослідження, що має назву «Особливості працевлаштування в майбутньому», що проводилось Європейським фондом серед громадян 15 держав-членів Європейського Союзу та Норвегії у 1998 році з метою покращення умов життя та праці більше половини працівників висловили бажання скоротити поточний робочий час, який в середньому становив 39 годин на тиждень [7]. Розвиток дистанційної роботи також спричинюють технологічні зміни на рівні домогосподарств та розвиток інформаційного суспільства. Інтернет підвищив очікування щодо мобільності [8] і «звільнив» роботу в офісі від прив'язки до місця.

Нагальною проблемою в Україні залишається питання повної відсутності правового регулювання у сфері телепраці як одного з видів новітніх нестандартних форм зайнятості [2]. За визначенням Європейської ініціативи (European Telework Development Initiative), телеробота виникає тоді, коли інформаційно-комунікаційні технології використовуються для виконання роботи на відстані від місця, де необхідні результати цієї роботи, або від місця, де вона зазвичай виконується. Оскільки телепрацівники працюють у місцях, віддалених від центрального офісу, то це за правовим статусом наближує їх до надомників, праця яких ще за радянських часів регулюється приписами «Положення про умови праці надомників», затвердженого постановою Держкомпраці СРСР і Секретаріату ВЦРПС від 29 вересня 1981 р. Правове регулювання телепраці також здійснюється міжнародними трудовими нормами: Конвенцією МОП № 177 про надомну працю 1996 р. та Рекомендацією МОП № 184 щодо надомної праці. Проте чинне Положення від 1981 року та згадані міжнародні акти регулюють працю традиційних

надомників – осіб низької кваліфікації, які виконують вдома нескладну, ручну роботу. Специфіка ж нового віддаленого працівника полягає у якісній зміні техніки, що використовується, особливостях добору кадрів, трудова функція таких робітників може здійснюватися без прив'язки до їх дому.

Питанням, яке породжує значну дилему в оцінюванні телепраці, виступають психологічні перешкоди через відсутність інформації і знань про специфіку телепраці. Негативне ставлення до результатів телепраці виникає через наступні причини: використання традиційних форм зайнятості; сприйняття працівниками телепраці як низькооплачуваної форми зайнятості;

призвичаєння клієнтів компанії до безпосереднього контакту з працівниками; труднощі в оцінці ефективності роботи працівника [7]; готовність роботодавців здійснювати постійний і безпосередній контроль над працівниками; відсутність належних навичок або кваліфікації як працівників, так і роботодавців.

Існує ціла низка додаткових чинників, що обумовлюють розвиток телероботи. Найістотнішими з них є: стать, вік, рівень освіти (як працівника, так і роботодавця), розмір доходу працівника, форма зайнятості працівника, кількість членів сім'ї, зокрема дітей у працівника домашнього господарства, розмір і стан підприємства, якість організації робочого часу на підприємстві [7]. Однак, на думку багатьох фахівців, домінуюче значення має галузь, тип і характер роботи.

В останні два десятиліття в Україні зростає число автомобілів, що стає причиною збільшення транспортних заторів, викликаючи ряд негативних змін в системах міського транспорту. Переповнені вулиці, парковки, дефіцит простору, зниження швидкості руху, збільшення забруднення навколишнього середовища, підвищення рівня шуму і вібрації, високий рівень дорожньо-транспортних пригод – це лише деякі з наслідків виникнення заторів в місті, що призводить до зниження якості життя його мешканців.

У пошуках різного роду рішень, що знижують переваженість транспортом у час пік міські місцеві органи влади нерідко зосереджують увагу лише на інфраструктурних рішеннях (наприклад, будівництві нових доріг), ігноруючи або маргіналізуючи потенціал, який зосереджується в рішеннях, спрямованих на скорочення або зміну поведінки користувачів систем міського транспорту. На думку авторів, доцільно шукати рішення у сфері ефективного управління потоками людей у містах, використовуючи сучасні інструменти. На цьому етапі варто знайти відповідь на питання: чи може сприяння дистанційній роботі сприяти зменшенню заторів в урбанізованих районах України? Відповідь на це питання не може бути простою через те, що багато телепрацівників організо-

вує своє робоче місце в різних місцях. Тому місце проживання може бути тільки одним з варіантів. Це пов'язано з можливостями, які надають нам сучасні мобільні пристрої з доступом до Інтернету, які в деякому сенсі «звільнили» роботу з окресленої площини. Отже, телеробота може бути пов'язана з високою мобільністю співробітників та реалізацією великого числа поїздок містом, необхідних для виконання певної роботи.

Постановка завдання. Провести маркетингове дослідження, спрямоване на оцінювання кількісного та якісного складу телепрацівників у Львові, виявити основні причини та мотивацію працівників, що займаються телепрацею, дослідити галузевий розподіл телепрацівників.

У якості пошукових питань сформовано наступні:

- визначення кількості працівників у Львові, які працюють у формі телепраці;
- ідентифікація структури зайнятих та безробітних у Львові, які виявляють бажання працювати у формі телепраці;
- виявлення основних причин прагнення займатись роботою у формі телепраці, а також основних причин відсутності інтересу до роботи в режимі телепраці;
- виявлення галузей та професій, у яких використовується телепраця та тих, в яких можна організувати роботу у формі телепраці;
- визначення того, чи відстань від місця проживання до місця роботи безпосередньо впливає на готовність (або неготовність) приймати рішення про роботу у формі телепраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторами у 2017 році проводилось опитування серед дорослих, які проживають та/або працюють у Львові. Учасникам було запропоновано заповнити анонімну анкету. Для відбору респондентів використовувався метод об'єктивного відбору у вигляді квотованої вибірки. Опитування проводилися в декількох місцях, у тому числі в районі

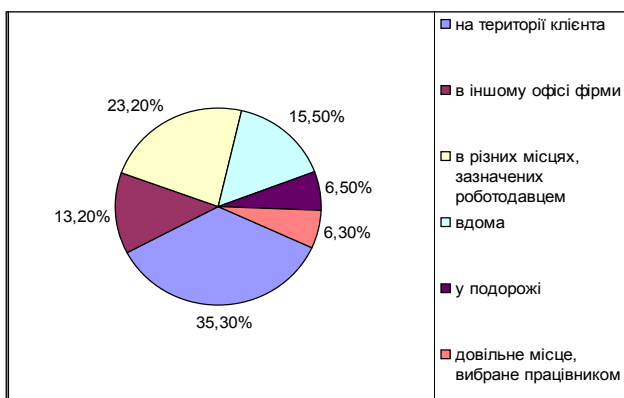


Рис. 1. Розподіл працівників за місцем їх працевлаштування

Джерело: власна розробка

площі Ринок, біля Львівського міського центру зайнятості населення, у великих торговельних центрах (Форум, Victoria Gardens, Ашан, King Cross Leopoldis), на автостанціях міжміського сполучення. За результатами дослідження було зібрано 1673 правильно заповнених анкет (вбірка відповідає приблизно 0,31% статистичної сукупності).

Перший аналізований аспект – це кількість людей, зайнятих у Львові у формі телепраці. За результатами дослідження трохи більше 24% респондентів заявили, що вони є телепрацівниками. Як показано на рис. 1, з них більше 1/3 зазначили, що виконують свої обов'язки головним чином на території клієнта та майже 1/4 в різних місцях, зазначених роботодавцем.

Оскільки менше, ніж 13% респондентів вказали, що працівник має домашнє або довільне місце роботи, то телепрацівники у Львові не мають великої свободи у виборі умов власної праці. У свою чергу, відсоток людей, що їздили в різні місця, був надзвичайно високим, що, швидше за все, суперечить твердженню, що віддалені працівники сприяють зменшенню заторів на дорогах.

На рис. 2 показані результати досліджень щодо телепраці, поділені на три групи: зайняті телепрацею, працівники, які не використовуються у телепраці, безробітні та економічно неактивні.

Як видно з цієї цифри, більше 1/4 професійно активних людей хотіли б зайнятися дистанційною роботою. У свою чергу, серед безробітних частка позаштатних працівників була значно вищою та становила 49%. Серед економічно неактивного населення бажання зайнятості в формі телероботи оголошено лише менше 4,4% респондентів. Такий низький відсоток може бути результатом відсутності інтересу в прийнятті будь-якої роботи. Високий відсоток безробітних, що готові взятися за роботу у формі телепраці, може вказувати перевагу для цієї групи гнучких форм зайнятості, в тому числі скорочення робочого часу та можливість роботи вдома, поєднуючи професійні обов'язки з сімейними (наприклад, догляд за хворими членами сім'ї або догляд за дітьми).

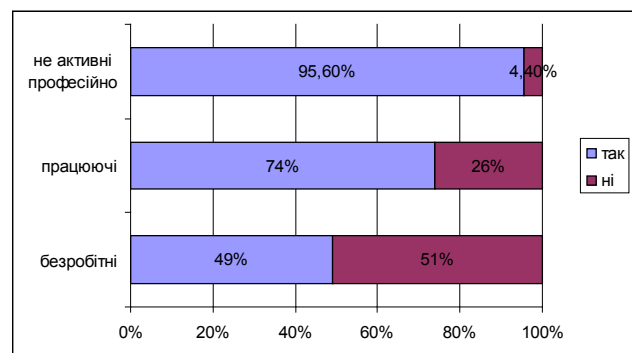


Рис. 2. Розподіл осіб, зацікавлених у телепраці

Джерело: власна розробка

У розвинених країнах Європи чи Сполучених Штатах основна група телепрацівників – це освічені та висококваліфіковані люди, представники таких професій, як адвокат, бухгалтер та перекладач. У Львові найбільша група телепрацівників є фахівцями з ІТ-технологій (більше 17%), хоча респонденти часто вказують також на наступні категорії: видавництва і друкарні, нерухомість, обслуговування клієнтів, страхування, переклад, маркетинг і бухгалтерський облік та податки (табл. 2). Серед людей, які виявляють бажання займатись телепрацею, зазначені категорії включають в себе ІТ, продажі, обслуговування клієнтів, відпочинок та спорт, маркетинг, логістику та транспорт, страхування, готельний бізнес, громадське харчування і туризм, персонал та управління (табл. 2). Львів – місто, що виступає координаційним центром багатьох підприємств та міжнародних компаній, в основному потребує програмістів, графічних дизайнерів або веб-розробників, чия специфіка роботи легко пристосовується до дистанційної роботи. Проте несподіваними видаються результати з точки зору

зацікавленості у віддаленій роботі в категоріях туризму, логістики, продажів або адміністрування, в яких на даний момент віддалене робоче місце не користується популярністю.

Основні відмінності між телепрацівниками були також відзначені з точки зору їх розподілу за статтю та віком (рис. 3). Дослідження показують, що близько 2/3 віддалених працівників є чоловіками. Проте у найбільшій віковій групі 26-44 (58% телекомунікацій) кількість жінок близька до кількості чоловіків. Це можна пояснити тим, що для багатьох жінок, які працюють у режимі віддаленої праці, це становить альтернативу професійній кар'єрі, якщо вони також виконують материнські обов'язки. Найменш гнучкі форми зайнятості використовуються людьми похилого віку, особливо старшими 65 років, ймовірно внаслідок їх низької мобільності або недостатнього розуміння технологічних нововведень.

Рис. 4 підтверджує припущення, що маятникова міграція, включаючи щоденне переміщення до і з роботи, є одним з вирішальних чинників погли-

Таблиця 2

Розподіл досліджуваної вибірки за критерієм поточної зайнятості у формі телепраці (E) та готовністю займатись роботою (RE) у формі телепраці в окремих секторах

Галузь	% E	% RE	Галузь	% E	% RE
адміністрація	1,08	3,6	нерухомість	5,52	3,1
банківська справа, фінанси	3,2	1,5	будівництво	1,5	0,74
телекомунікація	2,15	2,8	виробництво	0	0
освіта, навчання	3,3	3,5	продаж	4,6	6,47
краса, косметика	1,8	2,5	обслуговування клієнтів	5,32	7,8
персонал, HR	4,52	4,9	право	2,16	3,5
готельний бізнес, гастрономія, туризм	2,53	4,6	охорона здоров'я, медицина, аптека	0	1,6
ІТ	16,8	9,44	захист осіб та майна	1,21	0,25
логістика, транспорт, експедиція	2,11	5,15	бухгалтерський облік, аудит, податки	5,1	3,1
дослідження, наука	3,16	4,3	страхування	4,26	4,38
видавництво, поліграфія	5,26	3,21	відпочинок, спорт	2,16	5,16
маркетинг, реклама	4,21	6,2	архітектура	3,01	1,2
засоби масової інформації	1,05	2,24	переклади	5,3	2,9
мистецтво, культура	2,11	3,1	інші	6,58	2,76

Джерело: власне дослідження

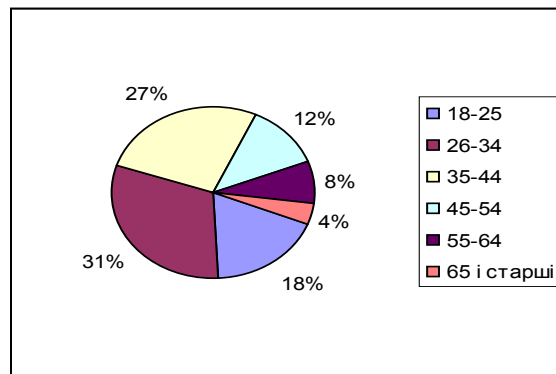
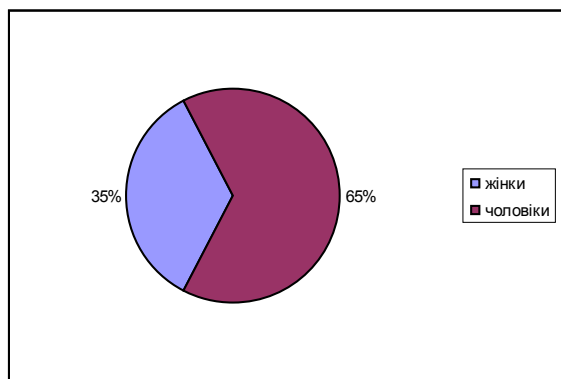


Рис. 3. Розподіл телепрацівників за статтю та віком

Джерело: власне дослідження

блення явища транспортної перевантаженості в міських районах. Дослідження показало, що майже 93% респондентів, які працюють в Львові, повинні їздити на роботу. Важливим питанням також є час доїзду до роботи та з роботи. За оцінками, більше половини респондентів витрачає на доїзд від 20 до 40 хвилин, а ще 15% респондентів витрачає більше 40 хвилин.

В ході опитування одне з питань стосувалося оцінки ставлення респондентів до віддаленої роботи, у тому числі й економічних аспектів. Більше половини респондентів, визнало доїзд до місця праці надто витратним і проблемним, більше 1/3 – витратним, але прийнятним, і трохи більше 5% респондентів визнало, що вартість доїзду істотно не впливає на їх бюджет.

У табл. 3 наведені відповіді респондентів, які не є віддаленими від роботи працівниками, та оцінено причини, через які вони б погодились на роботу у телепраці та причини, чому вони не хотіли б використовувати цю форму зайнятості. Респонденти могли зазначати будь-яку кількість факторів, а також пропонувати власні варіанти відповідей. Респонденти вважали найважливішими моти-

вами щодо зайнятості у формі телепраці – встановлення та виконання завдань (66,3%), гнучкість у формуванні робочого графіку (32,2%) та можливість зниження витрат на проїзд на роботу (47,1%). Такі мотиви, як поєднання праці з навчанням або вихованням дитини, виявилися маргінальними.

У свою чергу, найважливішою причиною відсутності зацікавленості у телепраці є специфічний характер роботи або галузі (понад 25,1% відповідей). Варто відзначити, що досить істотним фактором (більше 34,1% відповідей) є відсутність спеціальних навичок, а саме навичок, пов'язаних з експлуатацією ІТ-систем, які для багатьох людей, особливо похилого віку, виступають нездоланим бар'єром.

Висновки з проведеного дослідження. Основним висновком, який можна зробити в контексті запровадження телепраці у Львові, є те, що не слід розглядати телепрацю єдиним засобом до розв'язування транспортних проблем сучасного міста. У світлі досліджень телепраця має незначний вплив на зниження циклічних затворів (обумовлених виникненням дорожніх затворів під час ранкового та вечірнього часу-пік), оскільки

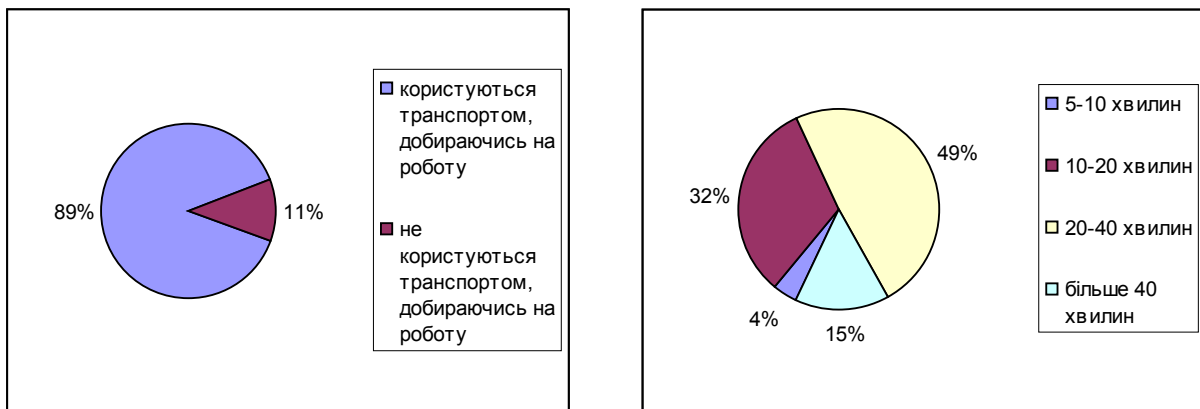


Рис. 4. Розподіл пасажирів за використанням транспорту та тривалістю доїзду на роботу

Джерело: власне дослідження

Таблиця. 3

Причини готовності або небажання працювати у формі телепраці

Мотиви «за»	%	Мотиви «проти»	%
свобода у встановленні завдань та пріоритетів	66,3	відсутність можливості працювати в іншому місці (галузь, яка виключає дистанційну роботу)	25,1
гнучкість в управлінні робочим часом	32,2	обмеження або відсутність соціальних контактів	5,6
зниження витрат на проїзд до роботи	47,1	проблеми з організацією часу або як працювати самостійно	10,5
можливість узгодження роботи з навчанням	9,5	неможливість або проблеми з використанням ІТ-систем (електронна пошта, факс, текст повідомлення, Skype, Facebook, Messenger)	34,1
можливість узгодження професійного та особистого життя	6,54	страхи, упереджене ставлення	4,7
можливість узгодити роботу з доглядом за дітьми	31,2	незнання правових норм стосовно телеробіт	
інше	5,9	інше	8,6

Джерело: власне дослідження

біля 72% львівських телепрацівників здійснює поїздки містом, добираючись на роботу або виконуючи професійні обов'язки, і 89% всіх працівників заявляє, що вони добираються на роботу з використанням транспортних засобів.

Загальне переконання в тому, що жінки та люди похилого віку готові зайнятися віддаленою роботою, не підтверджується. У Львові телепрацівниками, в основному, є чоловіки віком 25-44 роки, хоча в цій віковій групі, відсоток жінок дорівнює відсотку чоловіків. Вищезазначене свідчить про те, що жінки, які працюють у сфері віддаленої роботи, враховують можливості узгодження професійних та материнських обов'язків.

Крім того, інтерес до гнучкої форми зайнятості був виявлений у 42% безробітних і 26% працюючих респондентів, що надають перевагу таким категоріям галузей і професій як комп'ютерні науки, продажі, обслуговування клієнтів, відпочинок і спорт, маркетинг, логістика і транспорт, в той час як телепрацівники (окрім ІТ) найчастіше згадуються у наступних галузях: видавнича справа, нерухомість, страхування, переклади. Співробітники, що не зайняті у формі телепраці, а також безробітні, вказали можливість використання телепраці в таких галузях, як логістика, туризм та менеджмент, в яких роботодавці до сих пір не бачили таких можливостей.

В якості основного чинника мотивації для роботи у формі телепраці вказано гнучкість у формуванні робочого графіку і можливості вибору місця роботи, хоча результати дослідження стверджують, що на практиці остання вимога рідко реалізується. Дослідження показали, що віддалені працівники, як правило, виконують свої обов'язки, комунікуючи з клієнтами під час подорожі, або виконуючи завдання в місцях, зазначених роботодавцем. Важливість зниження вартості проїзду також була вагомим чинником. Несподіваним виявився той факт, що екологічні та соціальні мотиви (бажання зміцнити сімейні зв'язки) мають другорядне значення.

Серед найчастіше згадуваних причин відсутності інтересу до роботи в сфері телепраці є специфічний характер діяльності компанії та відсутність необхідних навичок.

Таким чином, дослідження іноземного досвіду ефективного використання телепраці та впровадження результатів досліджень на вітчизняному ринку праці сприятиме не лише його розширенню, але й забезпечить баланс попиту та пропозиції, дозволить українській робочій силі стати мобільнішою, забезпечить працевлаштування чи додатковий дохід населенню рівномірно по території всієї країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова О. В. Телеробота та фактори її впливу на розвиток соціально-економічних систем глобального, макро-, мезо-, мікро- та індивідуального рівня / О. В. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 48-51.
2. Гаман Н. О. Заходи державної підтримки використання новітніх форм організації праці для підвищення рівня зайнятості в Україні / Н. О. Гаман // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 64-66. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_5_17.
3. Леонова С.В. Еластичність часу праці у формуванні кадрового потенціалу підприємства / Є.В. Крикавський, С.В. Леонова, Л.Ю. Шевців // Збірник наукових праць «Проблеми раціонального використання соціально-економічного і природно ресурсного потенціалу регіону фінансова політика та інвестиції». – Рівне: НУВГП – 2014 р. Вип. 20, № 3. – С. 145-156.
4. Моторна І. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її використання / І. Моторна // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 6-12.
5. Римар Б.А. Новітні форми зайнятості: практика застосування / Б.А. Римар // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016 / Серія ПРАВО. Випуск 37, Том 2.
6. Упровадження телероботи в Україні на основі міжнародного досвіду/ Л. Шабаліна, В. Афанасенко // Схід. – 2010. – № 5(105). – С. 79-83.
7. Telework and Telecommuting: Common Terms and Definitions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eto.org.uk/faq/faq02.htm#telecommuting>.
8. Ciechowski W., Telepraca jako elastyczna forma zatrudnienia, [w:] red. J. Kowalewski, Telepraca w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, str. 12-33, Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania w Lesznie, 2007 Leszno.

REFERENCES:

1. Volkova O. V. (2008) Telerobota ta faktory jiji vplyvu na rozvytok socialjno-ekonomichnykh system globalnogho, makro-, mezo-, mikro- ta indyvidualnogho rivnja [The telework and factors of its influence on the development of socio-economic systems of the global, macro, meso, micro and individual level]. Formation of market relations in Ukraine, no. 3, pp. 48-51.
2. Haman N.O. (2010) Zakhody derzhavnoyi pidtrymky vykorystannya novitnikh form orhanizatsiyi pratsi dlya pidvyshchennya rivnya zaunyatosti v Ukrayini [Measures of state support for the use of modern forms of labor organization for raising the level of employment in Ukraine]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid, no. 5, pp. 64-66. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_5_17 (accessed 25 April 2018)
3. Krykavskyy YE.V., Leonova S.V., Shevtsiv L.YU. (2014) Elastychnistj chasu praci u formuvanni kadrovogho potencialu pidpryjemstva [Elasticity of labor time in the formation of the personnel potential of the enterprise]. Zbirnyk naukovykh pracj «Problemy

racionalnogho vykorystannja socialjno-ekonomichnogho i pryrodno resurnogho potencialu rehionu finansova polityka ta investyciji». Rivne: NUVGP, no. 3, pp. 145-156.

4. Motorna I. (2008) Dystancijna zajnjatistj v umovakh ghlobalizaciji ekonomiky ta socialjno-ekonomichni vyghody vid jiji vykorystannja [Remote employment in the conditions of globalization of the economy and socio-economic benefits from its use]. *Ukrayina: aspekty pratsi.*, no 3, pp. 6-12.

5. Rymar B.A. (2016) Novitni formy zaynyatosti: praktyka zastosuvannya [Latest forms of employment: practice of application]. *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 37, p. 2.

6. Shabalina L., Afanasenko V. (2010) Uprovadzhennya teleroboty v Ukrayini na osnovi mizhnarodnoho dosvidu [Implementation of telework in Ukraine on the basis of international experience]. *Skhid*, no. 5 (105), pp. 79-83.

7. Telework and Telecommuting: Common Terms and Definitions (electronic journal). Available at: <http://www.eto.org.uk/faq/faq02.htm#telecommuting> http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_5_17 (accessed 18 April 2018)

8. Ciechowski W., Telepraca jako elastyczna forma zatrudnienia, [w:] red. J. Kowalewski, Telepraca w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, str.12-33, Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania w Lesznie, 2007 Leszno.

Krykavsky Ye.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University

Leonova S.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University

PRIORITIES OF APPLICATION TELEWORK IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Globalization and informatization of society cause flexibilisation and de-standardization. Today, this is the main reason for the transformational processes in the field of classical employment. This leads to the emergence of new forms of employment, changes in social and labor relations, the emergence of "distance relations" between the employer and employee. This method of cooperation is called telework.

Telework as a form of employment is somewhat different from ordinary employment. Normal employment is characterized by three properties. First of all, telework means that an employee performs work outside the office, branch of the company, remotely from the employer. Thus, the employee performs his duties at home, at the client or on the road. Secondly, the employee remains in contact with the bosses and colleagues, using modern equipment and teleinformation systems. The aforementioned means of communication are used during the execution of tasks, for the choice of tools, transmission or presentation of the results of work.

In Ukraine, teleworking has not yet gained official status and public recognition. In European countries, the pace of distribution of telework is very high – the proportion of potentially remote workers is between 10% and 22% of the total number of employees. In modern economic conditions, the use of teleprice is relevant, because this type of work allows you to improve the quality of goods and services through increased productivity. Teleworking also contributes to increasing the level of satisfaction of workers with their own workplace and the widest implementation of social and personal needs.

Widespread virtual work has gained in such spheres of activity as journalism, consulting, programming.

In the study, American scholars B. Huwes, V. B. Court, and S. Robinson concluded that the pace of distribution of telework depends on the motivation of three types of legal entities: self-government, workers and employers.

The authors conducted a study that evaluated the quantitative and qualitative composition of teleworkers in Lviv. The main reasons and motivation of employees engaged in teleproduction were also revealed, and the study of branch division of teleworkers was carried out.

The most important motives for employment in the form of teleprice services were the operational establishment and execution of tasks (66.3%), flexibility in the formation of working hours (32.2%) and the possibility of reducing travel costs to the workplace (47.1%). It has been revealed that teleworking has little effect on the reduction of cyclical traffic congestion, as about 72% of Lviv teleworkers travel to the city by getting to work or performing their professional duties, and 89% of all workers state that they are getting to work with the use of vehicles. Also, during the study, the hypothesis about the negative impact of the growing number of teleworkers on traffic volumes in cities was refuted.

Consequently, the study of international experience in the effective use of teleprice and the introduction of research results in the domestic labor market will contribute not only to its expansion, but also to provide a balance of supply and demand, will allow the Ukrainian labor force to become more mobile, provide employment or additional income to the population evenly throughout the country.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ISO

QUALITY MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES UNDER THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS ISO

У статті розглянуто важливі чинники впливу на якість трудових ресурсів. Представлено концептуальні рекомендації з вдосконалення управління трудовими ресурсами. Визначено принципіальні підходи до TQM з точки зору їх застосування у менеджменті персоналу міжнародних стандартів ISO та мотиваційних складових.

Ключові слова: трудові ресурси, управління, міжнародні стандарти, мотивація, якість.

в менеджменті персоналу міжнародних стандартів ISO і мотивационных составляющих.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, управление, международные стандарты, мотивация, качество.

The article considers important factors of influence on the quality of labor resources. Conceptual recommendations on the improvement of personnel management are presented. Principal approaches to TQM are determined from the point of view of its application in the personnel management of international ISO standards and motivational components.

Key words: labor resources, management, international standards, motivation, quality.

УДК 331.108

Крикун О.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

В статье рассмотрены важные факторы влияния на качество трудовых ресурсов. Представлены концептуальные рекомендации по совершенствованию управления персоналом. Определены принципиальные подходы к TQM с точки зрения их применения

Постановка проблеми. Сьогодні на вітчизняних ринках товарів, послуг та факторів виробництва серед постачальників ресурсів сформувалась дуже висока конкуренція, яка пов'язана насамперед з ціною, якістю товарів і послуг, якістю трудових ресурсів, а також з репутацією виробників та їх стратегічним і тактичним підходом до конкурентної поведінки.

Щоб вижити у сучасному середовищі, а більш того – досягти успіху, вже недостатньо просто здійснювати звичайне планування та нормування праці. У цьому питанні керівництво підприємства теж повинно дотримуватися агресивної, оперативної і конкурентної поведінки, мати достатній досвід управління трудовими ресурсами підприємства і постійно залучати нові інструменти менеджменту управління персоналом. Тільки в такому разі підприємство має змогу постійно зростати, оперативно відповідаючи на будь-які коливання на ринках збуту, а також залишатися незалежним від умов ринку факторів виробництва, постійно поліпшуючи якість наявних трудових ресурсів безпосередньо всередині підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Великий внесок в дослідження проблеми вивчення якості та ролі трудових ресурсів в системі управління якістю зробили такі учені, як: Р. В. Бичківський, Е. Демінг, К. Ісікава, П. Я. Каліта, О. О. Калинський, О. І. Момот, Г. А. Саранча, П. П. Столярчук, Л. І. Сопільник, М. І. Шаповал та ін.

Постановка завдання. Визначення критеріїв відповідності сучасним вимогам до менеджменту організацій в цілому, та до менеджменту персоналу окремо – особливо актуальне для вітчизняних підприємств питання, на часткове вирішення якого власне і націлена ця стаття. Серед чинників, дію яких можна стримувати, враховувати чи бодай прогнозувати завдяки новим системам стандартів

та інноваційним моделям управління персоналом, наявні наступні чинники:

- ринкові – зростання попиту на продукцію і послуги вимагає додаткових трудових ресурсів (персоналу, кадрів) для розширення виробництва;
- технологічні – вдосконалення устаткування зазвичай зменшує число працівників, необхідних для його обслуговування, і вимагає кадрів інших споріднених професій;
- кваліфікаційні – визначення оптимального співвідношення робітників різної кваліфікації;
- організаційні – раціональність організаційної структури управління зменшує потребу в персоналі;
- соціальні – плінність персоналу вимагає його постійного поповнення й набуття компетентностей.

Метою статті є визначення існуючої ситуації в області якості трудових ресурсів і визначення концептуальних рекомендацій з вдосконалення управління трудовими ресурсами, а також розгляд моделі загального управління якістю з точки зору її застосування у менеджменті персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна система управління якістю базується на стандартизації. За визначенням Міжнародної організації зі стандартизації (International Standard Organization – ISO) стандартизація є процес встановлення і застосування правил з метою упорядкування в даній області на користь і за участю всіх зацікавлених сторін, зокрема, для досягнення загальної максимальної економії з дотриманням функціональних умов і вимог безпеки.

Управління якістю продукції (послуг) здійснюється на основі міжнародних, державних, галузевих стандартів і стандартів підприємств. При цьому міжнародні стандарти відіграють особливу роль, так як є основою розширення міжнародної

торгівлі та в цілому економічного співробітництва, сприяють прискоренню науково-технічного і соціального прогресу. В даний час серія стандартів ISO 9000 становить основу для досягнення стабільної якості будь-якого підприємства.

Стандарти ISO 9004 містять інформацію і положення щодо розробки та застосування систем якості, які базуються на основних принципах концепції TQM – тотального (загального) управління якістю.

Загальне управління якістю – це філософія підприємства, яке засновано на прагненні до якості кінцевого продукту і постійного вдосконалення практики управління. Звідси слідує, що якість – це сама сутність підприємства, яку створює персонал. Але термін «персонал» використовують невеликі фірми (до 100 чол.), а підприємства, що налічують понад 2,5 тис. чоловік, користуються терміном «трудові ресурси».

Згідно ДСТУ ISO 9004:2012, персонал – це найбільш цінний і вирішальний ресурс підприємства, тому треба забезпечити, щоб робоче середовище сприяло його особистому зростанню, навчанню, передаванню знань і заохочувало до командної праці. Керування персоналом треба виконувати на основі планування, прозорості, етичності та соціальної відповідальності [3].

Трудові ресурси підприємства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві, що становлять потенціал підприємства, який виражається у якісних його характеристиках.

Новітні підходи до управління трудовими ресурсами визначають характерні риси нової моделі організації праці, освітній рівень і професійні якості трудових ресурсів підприємства. Особливу роль в ній грають робочі групи, які стають ядром нових систем праці. По суті зміни, полягають в тому, як персонал підприємства виконує свою роботу. Найчастіше утворюються робочі групи на чолі з досвідченим спеціалістом. Результатом праці є груповий продукт, всі працівники в однаковій мірі відповідають за виконання завдання, практикується ротація видів робіт, тому працівникам необхідно володіти декількома спеціальностями. У самокерованих бригадах працівникам, які зайняті на виробництві і виконують ті ж завдання, що і решта членів колективу, передаються і деякі функції управління. Ділова досконалість підприємства, по суті, може бути розглянута як синонім поняття «якість трудових ресурсів». Дуже важливо, що 85% менеджер витрачає на спілкування з людьми, тому ефективність підприємства залежить від правильної стратегії і політики підприємства, а також якості трудових ресурсів. При цьому, підприємство має забезпечувати, щоб персонал розумів важливість свого внеску та своєї ролі у створенні трудового потенціалу.

Виходячи із підходів до управління трудовими ресурсами, якість трудових ресурсів – це сукупність характеристик робочої сили підприємства і її організаційної культури, яка дотримується вимог, що висуваються внутрішнім і зовнішнім середовищем при формуванні конкурентних переваг.

У деяких найбільш розвинених фірмах робочі і службовці крім своїх прямих виробничих обов'язків аналізують зовнішні чинники виробництва, політику постачальників, вирішують проблеми виготовлення і якості продукції, охорони праці і здоров'я. Для цього створюються групи вирішення проблеми. Вони формуються з працівників різного профілю, що часто дозволяє позбавитися від застарілих управлінських стереотипів. Безперечною перевагою цих методів є певне вирівнювання організаційної структури виробництва, скасування зайвих управлінських ланок. Таким чином, організаційні структури підприємства переходять від вертикального принципу управління до горизонтального. Це відповідає вимогам сучасного виробництва з урахуванням диверсифікації продукції, що випускається, і ринків її збуту. Сучасні керівники повинні вміло застосовувати інструменти, які призначені гармонізувати виробничі процеси, забезпечувати наскрізний контроль якості відповідності елементів і характеристик продукції вимогам суспільства в цілому та ринку.

Система загального управління якістю (TQM) є комплексною системою управління якістю, орієнтованою на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в строк. Основна філософія TQM базується на принципі – поліпшенню немає межі. Щодо якості діє цільова установка – прагнення до нуля дефектів, до витрат – нуль непродуктивних витрат, до постачань – точно в строк. При цьому усвідомлюється, що досягти цих меж неможливо, але до цього потрібно постійно прагнути і не зупинятися на досягнутих результатах. Ця філософія має спеціальний термін – «постійне поліпшення якості» (quality improvement), на що і здатні правильно сформовані і ефективно керовані трудові ресурси.

Отже, розглядаючи питання щодо засвоєння принципів TQM сучасними підприємствами, слід враховувати три ключові моменти:

- відношення вищого керівництва до проблем якості і його можливість проводити зміни, орієнтуючись на лідерські здібності;
- орієнтація на залучення персоналу підприємства на всіх рівнях управління до побудови системи менеджменту якості через удосконалення мотивації і побудови безперервної системи навчання співробітників;
- орієнтація на командні методи роботи.

Однією з ключових особливостей системи є використання колективних форм і методів пошуку,

аналізу і вирішення проблем, постійна участь в поліпшенні якості трудового колективу [4].

Управління трудовими ресурсами повинно здійснюватися через узгодження цілей між співробітниками і керівником. Однозначні і ясні цілі, які по можливості повинні обговорюватися і узгоджуватися із співробітниками при складанні планів їх діяльності, облік здібностей співробітників при затвердженні робочих цілей, пояснень зв'язку між цілями працівника, цілями підрозділів і цілями підприємства в цілому. Згідно міжнародних стандартів ДСТУ ISO 9001:2015, щоб реагуючи на змінення потреб і тенденцій на ринку, підприємство повинно враховувати організаційні цілі, спираючись на коло яких має визначати свої поточні знання та визначити, як набувати необхідні додаткові знання чи отримувати доступ до них та до інструментів їх оновлення [2].

Роль і цілі управління знаходяться в тісному зв'язку між собою. Роль керівника, що посідає певну посаду, представляє набір певних поведінкових правил, міру його впливу і ступінь участі в цілеспрямованій діяльності.

Управління людськими ресурсами потребує особливої оцінки і цілковитого залучення в процес управління якістю. Вимоги системи управління якістю вимагають досягнення нових рубежів необхідної компетентності персоналу, обізнаності та настановами з якості, визначенням потреби щодо внутрішнього та зовнішнього інформування персоналу, в залежності від складності процесів та їх взаємодії і передбачення ризиків, щодо недостатньої кваліфікації та практичного досвіду.

Представимо схему концептуальних рекомендацій з вдосконалення управління трудовими ресурсами (рис. 1).

Із схеми видно, що реалізація моделі управління, що відповідає постулатам концепції TQM у менеджменті персоналу, забезпечує покращення якості праці та підвищує ефективність оперативного управління персоналом, проте найважливіші зрушення відбуваються саме у довгостроковій перспективі:

– робочі, освітні групи, інші суспільні функціональні формування забезпечують самооцінку, автоматичне внутрішнє самонавчання;

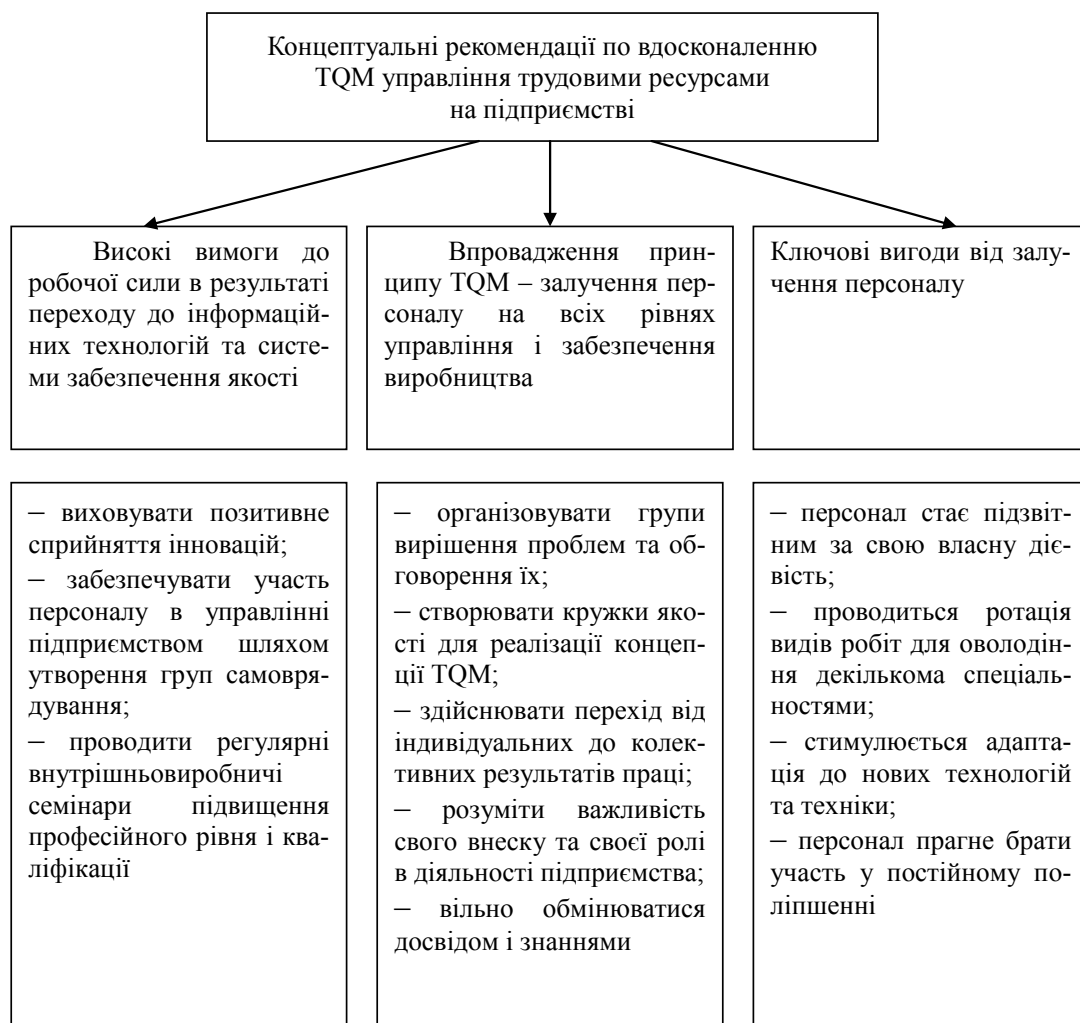


Рис. 1. Схема концептуальних рекомендацій по управлінню трудовими ресурсами

– єдність інформаційного простору, підвищення щільності професійних взаємних відносин відіграє важливу роль у побудові стійкої корпоративної культури, у якій кожен з елементів усвідомлює свою роль, необхідність своєї праці. Цей елемент концепції забезпечує проектування цілей підприємства на уявлення про власні цілі кожного з робітників – елементів системи;

– значно підвищується гнучкість та мобільність підприємства;

– сприйняття інновацій та будь-яких реструктуруючих управлінських рішень поліпшується, більш того, реалізація їх виходить на новий рівень, адже новації оновлюються і удосконалюються на місцях.

Успіх підприємства залежить від керівника, який здатний стратегічно мислити, представляти проблему і ухвалювати рішення на основі фактів, а також аналізувати достатню кількість різних альтернативних варіантів, порівнюючи витрати і доходи, визначати прибуток та керувати людськими ресурсами. Принципіальні підходи до інноваційної концепції управління полягають у наскрізному проведенні цілей та стратегічних установ підприємства в цілому. Вище керівництво повинно

визначити і довести політику якості підприємства до кожного співробітника підприємства.

Політика якості, доведена до кожного її співробітника, допомагає йому відчувати свою причетність до соціально важливої справи. Політика є метою діяльності, як виконавців, так і керівної ланки підприємства, включаючи раду директорів. Політика регулює дії, тобто процеси досягнення цілей. Всі директивні документи системи управління якістю виходять з політики.

Розробка корегуючих та застережливих дій, усунення невідповідностей, орієнтована на те, щоб попереджати появу неякісної продукції, а у разі її виникнення – виправляти процедуру, яка могла привести до таких наслідків, а не шукати винного. Весь персонал, від вищого керівництва до рядового співробітника, повинен бути залучений в діяльність по управлінню якістю.

Принцип загальної участі співробітників в справі підприємства втілюється в наступні дії:

- прийняття на себе відповідальності за вирішення проблем;
- активний пошук можливостей поліпшень;
- підвищення професіоналізму;
- передача знань і умінь іншим членам колективу;

Таблиця 1

Принципіальні підходи до загального управління якістю

Принципіальні підходи TQM щодо управління	
<i>підприємством в цілому</i>	<i>трудовими ресурсами підприємства</i>
– стимулювати досягнення лідерства на ринку товарів або послуг	– забезпечити провідну роль вищого керівництва в управлінні якістю
– використовувати самооцінку для поліпшення системи управління якістю на підприємстві	– проводити навчання персоналу по впровадженню систем якості, привертати до управління всі рівні ієрархії, мотивувати і вивчати інтереси співробітників
– порівнювати витрати і доходи, визначати прибуток в інтересах підприємства, застерігаючи ризики	– орієнтувати співробітників на інтереси покупця і підвищення продуктивності
– здійснювати аудити систем управління якістю та керування програмою аудиту	– розробляти програми з метою постійного поліпшення якості продукції і проведення оцінки результату та оцінювання осіб залучених до процесу забезпечення якості

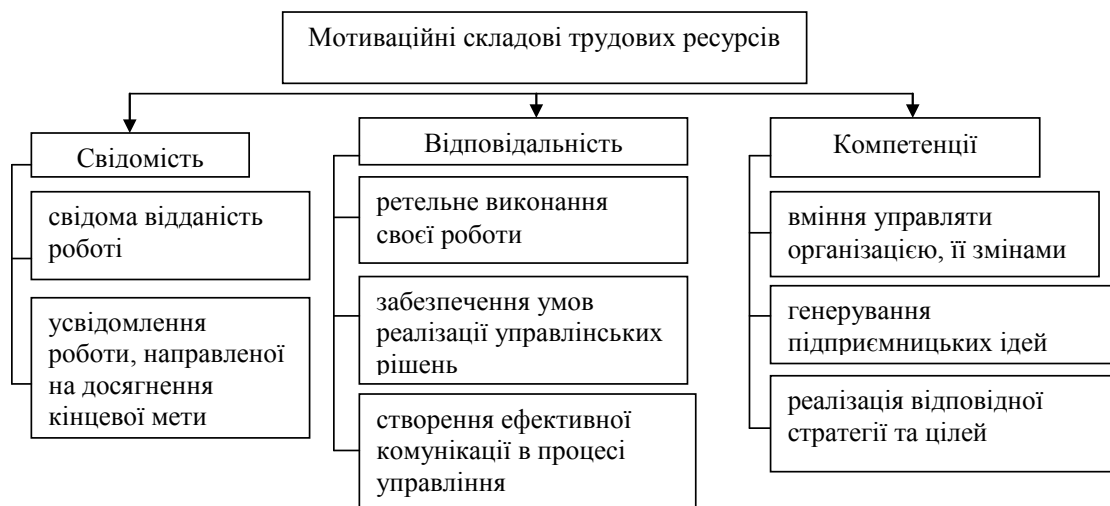


Рис. 2. Підсилючі мотиваційні складові трудових ресурсів

- орієнтація на постійне поліпшення;
- раціоналізація й творчість;
- підтримка іміджу підприємства споживачами і суспільством.

У зв'язку з тим, що робота у виробничій сфері стає все більш наукоємною, від робочих і службовців потрібно позитивне сприйняття нових технологій і адаптація до них, уміння працювати в колективі і вирішувати численні завдання, у міру їх надходження потрібні знання керівника в правильному розподілі повноважень при управлінні людськими ресурсами і здійсненні контролю якості роботи. Іншими словами, необхідно набувати знання, досвіду та компетентності персоналу, причому впродовж всього трудового життя, що й додасть іміджу та покращенню потенціалу підприємства. Такі реалії сьогодняшнього дня на світовому ринку праці, про що свідчать підсилюючі мотиваційні складові трудових ресурсів (рис. 2).

Наділ повноваженнями – процес, який підсилює мотивацію співробітників, ставлячи перед ними завдання. Актуальним для нової концепції управління персоналом є залучення нових інструментів мотивації як засобів підвищення якості роботи. Демінг Е. запропонував принцип «Гордість за свою роботу», який передбачає: «У організації слід створити умови, при яких співробітники можуть і повинні гордитися своєю роботою. Співробітник, який відчуває свою необхідність, не пошкодує зусиль, щоб її зберегти. Він працюватиме краще, якщо знатиме, що потрібний організації, гордиться цим» [1].

Важливий аспект змін, що відбуваються на виробництві, – розширення практики винагород за підвищення відповідальності і результати роботи, взаємне прагнення працедавця і виконавця до вищого рівня професійної підготовки. Хоча така система частково переносить ризики від наймача до працівників, вона дає можливість отримувати винагороду, адекватну докладеним зусиллям підвищення кваліфікації. Головна ідея всіх інновацій в управлінні виробництвом товарів і послуг – підвищення не тільки професійного рівня, але і відповідальності працівників, а також ступеня їх участі в процесі ухвалення різного роду рішень. Окремі працедавці розвинених країн, спираючись на поняття «Розвиток людського потенціалу», реорганізують виробництво паралельно з підвищенням рівня безпеки праці, забезпечуючи працівникам гарантії безпеки праці, вони чекають від робочих гнучкості і лояльності. Врешті решт, це приводить до підвищення продуктивності і якості праці, а також до створення нових сучасних робочих місць.

Співробітник повинен відчувати зв'язок між виконанням роботи і нагородою. При цьому, здійснюючи плату за виконання роботи, мають на увазі:

- індивідуальний стимул, коли оплата пов'язана безпосередньо з виконанням індивідуальної мети;
- одноразові виплати, коли разова винагорода базується на індивідуальних досягненнях;
- участь в прибутках, коли одноманітні виплати всім або більшості службовців базуються на доході підприємства та винагороду розділяють між службовцями еквівалентно прибутку, отриманого від діяльності;
- стимулювання малих груп, коли одноразово всі члени групи нагороджуються за досягнення певної мети.

Головними мотивами якісної праці стали робота в колективі, визнання досягнень колегами і керівництвом, турбота підприємства про майбутнє працівника, його страхування.

Здійснюючи нагороду, необхідно враховувати наступні критерії, а саме нагороджувати: за перспективні рішення, а не за тактичні; тих, хто бере на себе ризик, а не тих, хто його уникає; творчу та інтелектуальну роботу; за результати роботи, а не за її об'єм; спрощення, а не сурядні ускладнення; за якість, а не за швидкість роботи; тих, хто працює один з одним, а не проти один одного.

Таким чином, дія системи управління якістю поширюється на все підприємство в цілому, але трудові ресурси є ключовим ресурсом, які здатні перетворити, удосконалити і актуалізувати будь-яку інформацію з погляду придатності та адекватності й створення відповідного потенціалу підприємству.

Висновки з проведеного дослідження. Організація менеджменту персоналу, а особливо управління якістю трудових ресурсів підприємства – це комплексний процес, що охоплює широке коло факторів, визначення та втілення контролю за якими викликає у вітчизняних менеджерів складнощі. Проте сьогодні систематизація такої інформації вже здійснена в універсальних формах у низці міжнародних стандартів з управління якістю, безпеки, умов праці та ін. Наявність детально розроблених стандартів дозволяє керівнику будь-якого рівня, спираючись на них, розробляти власні алгоритми управління, досягати при цьому максимальної гармонічності процесів на підприємстві, забезпечувати поетапний контроль на всіх рівнях управління та створювати відповідний потенціал трудових ресурсів.

Сучасні системи стандартів повністю відповідають моделям загального управління якістю. Це означає, що такі системи стандартів, як ISO не просто несуть декларативний характер, а доцільні й рекомендовані до використання на практиці. Підтвердженням цього є відповідність стандартів ISO всім постулатам моделі TQM, а саме: навчання якості, залучення до постійного вдосконалення, мотивація та врахування інтересів співробітників.

Власне, дотримання цієї концепції забезпечить вихід на новий рівень управління якістю трудових ресурсів, збільшуючи самостійність праці, скорочуючи ітераційний цикл набуття нових знань робітниками, досягаючи постійного поліпшення якості вищим керівництвом підприємства, підвищуючи продуктивність праці та якість кінцевого продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демінг Е. Вихід з кризи: Нова парадигма управління людьми, системами та процесами / Едвардс Демінг ; Пер. з англ. – 5-е вид. – М. : Альпіна Паблішер, 2012. – 419 с.
2. ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=64013.
3. ДСТУ ISO 9004:2009:2012 (ISO 9004:2009, IDT) «Підхід на основі управління якістю» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/2015060964893/menedzhment/dstu_iso_9001-2009_sistemi_upravlinnya_yakisty_vimogi.

4. Зорин Ю. В. Качество технологической документации при подготовке предприятий к сертификации / Ю. В. Зорин, В. Т. Яригин. – М. : Стандарты и качество, 2004. – 96 с.

REFERENCES:

1. Deming E. Vihid z krizi: The new paradigm of managing people, systems and processes / E. Deming; Trans. with English. – 5th kind. – M.: Alpina Publisher, 2012. – 419 c. (in Russian)
2. DSTU ISO 9001: 2015 (ISO 9001: 2015, IDT), "System Management of Yakistan. Vimogi" [Electronic resource]. – Access mode: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=64013. (in Ukrainian)
3. DSTU ISO 9004: 2009: 2012 (ISO 9004: 2009, IDT) "Pidhod on the basis of management of yakisty" [Electronic resource]. – Access mode: http://pidruchniki.com/2015060964893/menedzhment/dstu_iso_9001-2009_sistemi_upravlinnya_yakisty_vimogi. (in Ukrainian)
4. Zorin Y.V. Yakyst tehnologicheskoi dokumentiії pri pvdpotsti pidpriemstv up to sertifikatsii / Y. V. Zorin, V.T, Yarigin. – M.: Стандарти та якість, 2004. – 96 с. (in Russian)

Krikun O.O.

Ph.D., Associate Professor,
V.N. Karazin Kharkiv National University

QUALITY MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES UNDER THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS ISO

The purpose of the article is to determine the current situation in the field of quality of labor resources and to identify conceptual recommendations for improving the management of labor resources, as well as consideration of the model of general quality management in terms of its application in personnel management.

According to DSTU ISO 9004: 2012, staff is the most valuable and decisive resource of the enterprise, therefore it is necessary to ensure that the working environment contributes to his personal growth, training, knowledge transfer and encouragement for team work. Personnel management needs to be done on the basis of planning, transparency, ethics and social responsibility. One of the key features of the system is using collective forms and methods of searching, analyzing and solving problems, constant participation in improving the quality of the work team.

The requirements of the quality management system require the emergence of new boundaries of the required competence of the staff, awareness and quality guidelines, the definition of the requirements for internal and external information of the staff, depending on the complexity of processes and their interaction, and the prediction of risks, inadequate qualifications and practical experience.

An employee must feel the connection between work and reward. Quality management systems apply to the entire enterprise as a whole, but human resources are a key resource that can transform, improve and update any information in terms of suitability and adequacy. Confirmation of this is the conformity of ISO standards with all the postulates of the TQM model.

Compliance with this concept will ensure that the management of the quality of labor resources is at a new level, increasing the autonomy of labor, reducing the iterative cycle of gaining new knowledge by staff, reducing the cycle of innovation, increasing productivity and quality of the final product.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЕЛЕКТРОМАШИНА»

WAYS TO IMPROVE THE PERSONAL MOTIVATION SYSTEM AT THE EXAMPLE OF PJSC "ELECTROMASHINE"

УДК 331.101.3: 33.08

Кузьменко А.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Житник С.С.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

В даній статті розглянуті фактори неефективної системи мотивації праці. Розкрито сутність питань системи мотивації та стимулювання праці. Проаналізовано як у сучасних ринкових умовах стає особливо важливим пошук нових шляхів підвищення соціально-економічної ефективності організації. Запропоновано шляхи підвищення якості роботи персоналу, що полягають в застосуванні мотиваційних засобів впливу.

Ключові слова: мотивація, персонал, матеріальне і нематеріальне стимулювання, корпоративна культура, методи впливу на персонал.

В данной статье рассмотрены факторы неэффективной системы мотивации труда. Раскрыта сущность вопросов системы мотивации и стимулирования труда. Проанализированы как в современных рыночных условиях становится особенно важным поиск новых путей повышения

социально-экономической эффективности организации. Предложены пути повышения качества работы персонала, которые заключаются в применении мотивационных средств воздействия.

Ключевые слова: мотивация, персонал, материальное и нематериальное стимулирование, корпоративная культура, методы воздействия на персонал.

In this article factors of inefficient system of labor motivation are considered. The essence of the issues of the system of motivation and stimulation of labor is revealed. It is analyzed as in today's market conditions it is especially important to find new ways to increase the socio-economic efficiency of the organization. The ways of improving the quality of work of the personnel, which consist in application of motivational means of influence, are offered.

Key words: motivation, staff, material and non-material incentives, corporate culture, method for staffing.

Постановка проблеми. У сучасному управлінні все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу.

Основна мета процесу мотивації – це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства. Особливістю управління персоналом при переході до ринку є зростаюча роль особистості працівника. Відповідно, змінюється співвідношення потреб і стимулів, на які може спиратися система мотивації та стимулювання. Для стимулювання співробітників організацій сьогодні використовують як матеріальні, так і нематеріальні методи мотивації. Однак, однозначної картини про співвідношення окремих аспектів мотиваційної сфери співробітників сьогодні і найбільш ефективних методів управління ними ні теорія менеджменту, ні практика управління персоналом не має.

Проблеми мотивації та стимулювання персоналу досить широко розглядаються сьогодні в науковій і публіцистичній літературі. Однак, спроби пристосувати класичні теорії мотивації до сучасності багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне використання технологій і методів мотивації. Складність практичної організації системи мотивації персоналу визначається так само слабкою вивченістю особливостей мотивації працівників, зайнятих в окремих галузях еко-

номіки і видах виробництва. Хоча і опублікований ряд праць присвячених даній тематиці.

Певну допомогу у вивченні структури мотивів і стимулів персоналу керівникам можуть надати проведені соціологічні дослідження по особливостям і тенденціям розвитку мотиваційної сфери трудової діяльності сьогодні.

У сучасних умовах розвитку економіки мотивування співробітників є одним з ключових факторів розвитку менеджменту організації, так як безпосередні виконавці конкретного виду робіт є саме персонал підприємства. Вивчення, глибоке осмислення проблем і розробка шляхів вдосконалення мотивації обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та шляхи вдосконалення мотивації персоналу досліджено у працях відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема А. Маслоу, К. Альдерфера, Д. МакКлелланда, Ф. Герцберга, Л. Портера, В. Шинкаренка [1-6].

Проте варто зазначити, що вдосконалення системи мотивації персоналу вимагає подальшого дослідження та впливає на ефективність праці управлінського персоналу.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження і розробка ефективних шляхів вдосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Жодна система керування не стане ефективно функціонувати, якщо не буде розроблена і застосована модель мотивації персоналу. Готовність

і бажання людини виконувати свою роботу є одними з ключових факторів успіху функціонування організації. Таким чином, необхідно удосконалити систему мотивації праці, що визначає актуальність даної проблеми. В даний час організація ефективної системи мотивації персоналу є однією з найбільш складних практичних проблем менеджменту.

Висока плинність кадрів, низький рівень виконавської дисципліни, неякісне виготовлення продукції (брак), недбале ставлення до праці, відсутність умов для самореалізації потенціалів співробітників, низька ефективність впливу керівників на підлеглих, низький рівень міжособистісних комунікацій, збої у виробничому процесі, слабка перспектива кар'єрного росту, незадоволеність роботою співробітників, низький професійний рівень персоналу, безініціативність, незадовільний морально-психологічний клімат, недостатня увага до навчання персоналу, низький моральний дух в колективі – всі ці фактори є індикаторами неефективної системи мотивації до праці.

Для створення ефективної системи мотивації праці необхідно звернутися до основних теорій питання.

Найбільш поширеними змістовними теоріями мотивації є теорії А. Маслоу, К. Альдерфера, Д. МакКлелланда і Ф. Герцберга [1-4]. Заслуга цих авторів в тому, що вони визначили потреби як фактор мотивації особистості, зробили спробу класифікувати потреби, показали їх взаємозв'язок. В теоріях процесу робиться акцент на розвиток певного виду поведінки для досягнення конкретних цілей. Теорія очікування, теорія постановки цілей, теорія рівності і теорія партисипативного управління, пояснюють те, як слід впливати на людей, щоб спонукати їх до результативної роботи, дають менеджерам ключ до побудови дієвої системи мотивування людей.

Сьогодні вже нікому не потрібно доводити, що з усіх ресурсів для будь-якого підприємства головним є персонал. Але від людей можна отримати максимальну віддачу тільки при певних умовах: самовіддача персоналу, готовність внести найбільший вклад в роботу визначаються власним бажанням працювати в повну силу, настроєм на роботу, в основі яких лежить мотивація праці. Висока мотивація персоналу – це найважливіша умова успіху підприємства. Жодне підприємство не може домогтися успіху без мотивації співробітників на роботу з високою віддачею, без високого рівня прихильності персоналу, без зацікавленості членів підприємства в кінцевих результатах і без їх прагнення внести свій внесок в досягнення поставленої мети [7, с. 45].

У сучасних умовах економічної нестабільності підприємства не здатні в достатній мірі мотивувати своїх працівників матеріально, навпаки для

багатьох компаній оптимізація витрат на персонал є основною статтею, на якій намагаються заощадити.

Для досягнення найкращих результатів роботи підприємства необхідно визначити мотиви, які керують кожним співробітником в його трудовій діяльності, і створити йому сприятливі умови для виконання поставлених перед ним завдань. Для цього на кожному підприємстві повинна бути розроблена комплексна система, яка буде ефективною при стимулюванні персоналу, як матеріально, так і за допомогою використання морального заохочення.

Мотивація праці – це прагнення працівника задовольнити потреби (отримати певні блага) за допомогою трудової діяльності. У структуру мотивації праці входять: потреба, яку хоче задовольнити працівник; благо, здатне задовольнити цю потребу; трудова дія, необхідна для отримання блага; ціна – витрати матеріального і морального характеру, пов'язані із здійсненням трудової дії.

Стимулювання праці – це зовнішнє спонукання, елемент трудової ситуації, що впливає на поведінку людини в сфері праці.

Система мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей. Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі факторів, багато в чому індивідуально може змінюватися під впливом зворотного зв'язку з боку діяльності людини [11, с. 126].

За спрямованістю на досягнення цілей фірми розрізняють мотивацію позитивну, яка сприяє ефективному досягненню цілей, і негативну (демотивацію), що перешкоджає цьому. До позитивної мотивації належать матеріальне заохочення, у вигляді премій, підвищення авторитету працівника та довіри до нього в колективі, доручення особливо важливої роботи та т. ін. Демотивація – це перш за все матеріальні стягнення, зниження соціального статусу в колективі, психологічна ізоляція працівника, створення атмосфери нетерпимості, зниження в посаді.

Серед іншої класифікації в залежності від форми задоволення потреб, існує два основні типи мотивації: матеріальне заохочення (економічна мотивація) та нематеріальні стимули (соціальні, або моральні; організаційні). До останньої також входять статусна та трудова мотивація (рис. 1).

Проаналізувавши рис. 1. можна сказати, що до складу матеріальної системи мотивації входять: рівень заробітної платні, оклад, премія, відсотки, компенсації, відпускні та інші форми виплат, як правило, у грошовій формі. До нематеріальної мотивації відносяться – навчання, похвали, гра-

моти, конкурси, іменні подарунки, різні змагання і т. д.

Вплив високого рівня заробітної плати на мотивацію персоналу та підвищення ефективності виробництва є багатоплановим. По-перше, вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, і, як слідство, забезпечує формування стабільного трудового колективу. По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних працівників. Основною перевагою тут є також економія коштів на навчання та перекваліфікацію щойно прийнятих на роботу [13, с. 55-56].

Економічні методи мотивації ґрунтуються на тому, що в результаті їх застосування працівники отримують певні вигоди, що підвищують їх матеріальний добробут.

Вони можуть бути прямими, наприклад, у вигляді деякої суми грошей, або непрямими,

такими, які полегшують отримання прямих (наприклад, додатковий вільний час для роботи в іншому місці). Основною формою прямої економічної мотивації є заробітна плата за виконання основної роботи [8, с. 101].

Рівень оплати праці відображає формальну оцінку трудового вкладу працівників в кінцеві результати, їх старанність, професіоналізм і кваліфікацію. Однак більш дієвим стимулюючим засобом він стає при доповненні його іншою важливою формою економічної мотивації – системою преміювання. Щоб премії грали роль дієвого стимулюючого фактора, вони повинні становити не менше четвертої частини основного заробітку і бути справедливими, за значущі результати, а також своєчасними.

Тобто система грошових виплат повинна забезпечувати для більшості працівників бажаний рівень доходу за умови сумлінного ставлення до трудової діяльності і виконання своїх обов'язків. Задоволеність матеріальною винагородою, його справедли-

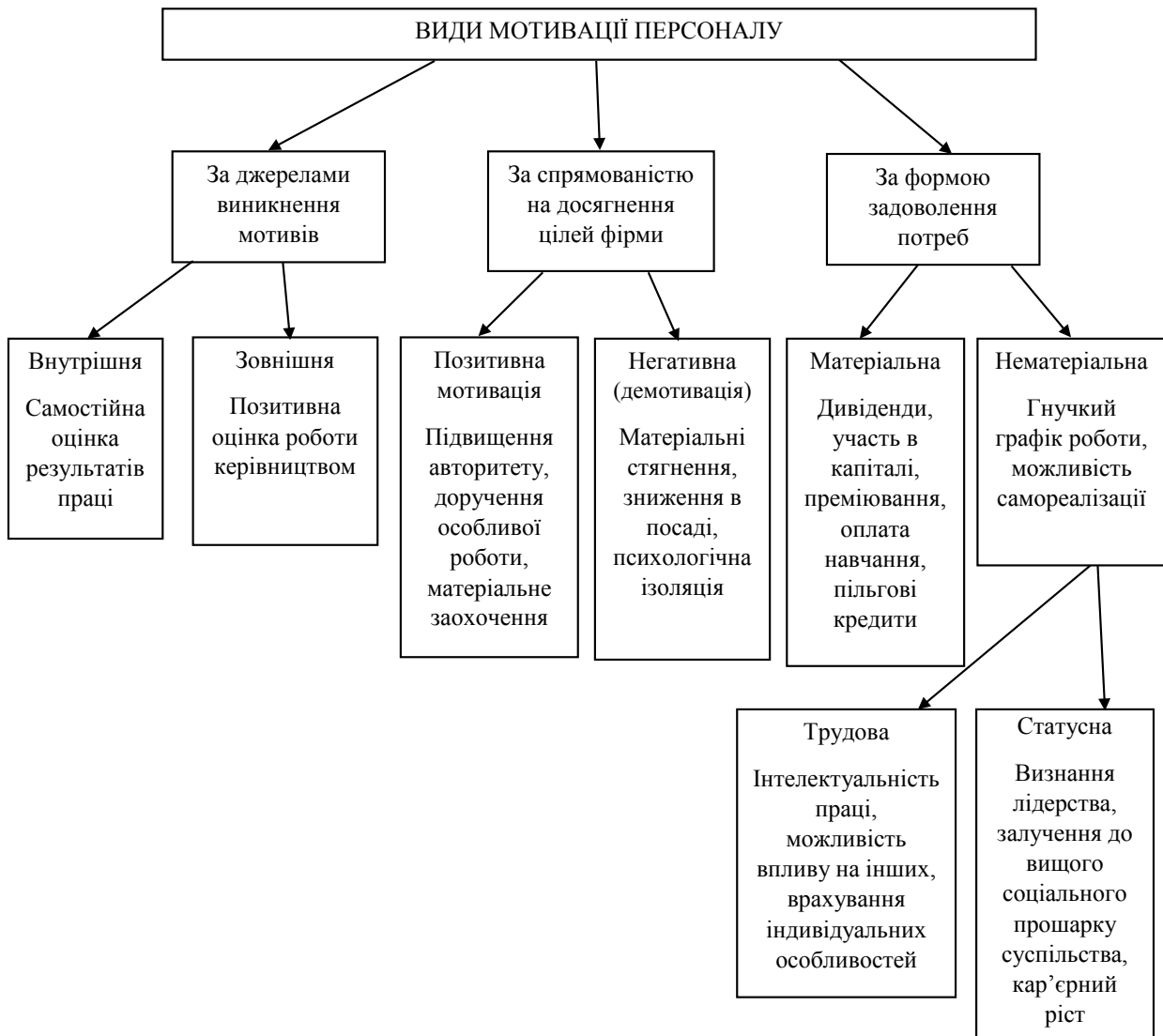


Рис. 1. Види мотивації персоналу

Складено з використанням [12]

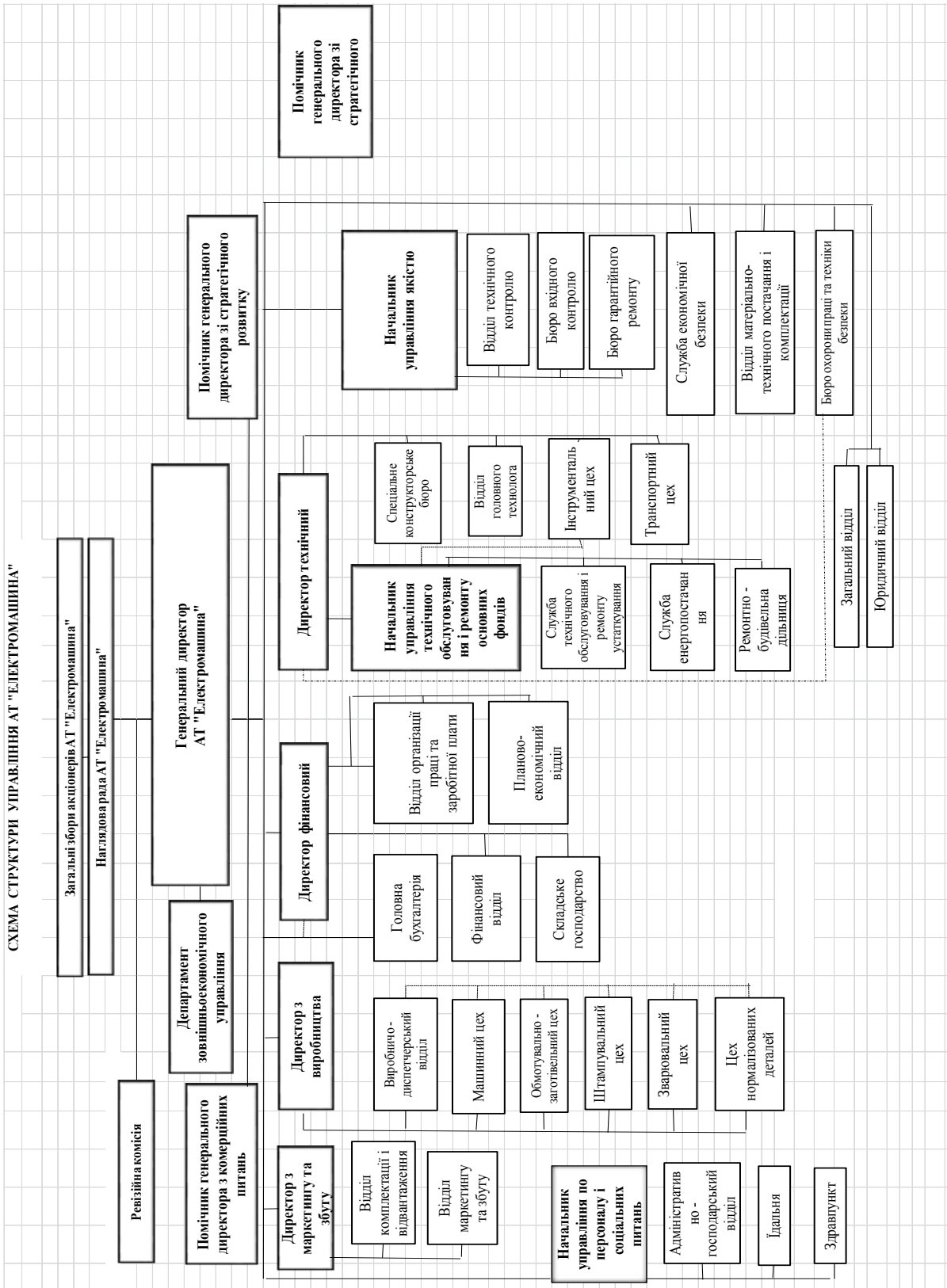


Рис. 2. Схема структури управління АТ «Електромашина»

Складено автором з використанням [15]

вим рівнем стимулює ініціативність людей, формує прихильність організації, залучає нових працівників, що, в свою чергу, позитивно позначається на ефективності діяльності організації.

Система мотивації праці являє собою складний комплекс, численні елементи якого тісно взаємопов'язані.

Розглянемо кожен елемент системи мотивації праці.

1. Культура підприємства – система загальних для всього персоналу підприємства ціннісних орієнтирів і норм. За допомогою статуту підприємства, в якому викладені основні принципи керівництва та організації підприємства, керівники формують у персоналу розуміння та визнання цілей підприємства.

2. Система участі – участь працівників у розподілі загального господарського результату, в капіталі підприємства і розвитку співпраці.

3. Принципи керівництва – приписи і нормативні положення для регулювання відносин між керівниками і підлеглими в рамках діючої всередині організації концепції управління.

4. Обслуговування персоналу – всі форми соціальних пільг, послуг, переваг, що надаються працівникам незалежно від їх положення на виробництві та результати їх роботи.

5. Залучення до прийняття рішень – узгодження з працівником певних рішень, прийнятих на робочому місці, в робочій групі або на виробничій ділянці.

6. Гуртки якості – організація робочих груп з працівників, що мають однакові або аналогічні робочі завдання, для спільного вирішення виробничих проблем.

7. Автономні робочі групи – структурні одиниці, самостійно (повністю або частково) організують свою роботу.

8. "Job"-фактори – заходи, які спрямовані на кількісні і якісні зміни робочого завдання і поля діяльності.

9. Організація робочого місця – оснащення робочих місць технічними, ергономічними й організаційними допоміжними засобами з урахуванням потреб працівників.

10. Кадрова політика – планування і вибір заходів щодо підвищення кваліфікації та внутрішньо-виробничої мобільності з урахуванням потреб, бажань і професійних здібностей працівників.

11. Регулювання робочого часу – гнучке пристосування робочого часу до потреб працівника і підприємства.

12. Інформація для працівників – доведення до працівників необхідних відомостей про справи підприємства.

13. Оцінка персоналу – система планомірної і формалізованої оцінки працівників за певними заздалегідь встановленим критеріям.

Необхідно відзначити, що розробка ефективної системи мотивації праці передбачає облік великої кількості всіх її елементів, а також їх взаємопов'язаність.

Як відомо, найбільш головним і значущим ресурсом для підприємства, незалежно від рівня автоматизації виробництва, як і раніше залишається персонал. Головне в мотивації – її нерозривний зв'язок з потребами людини. Для багатьох людей робота – це спосіб заробітку грошей, за допомогою якого можливо задоволення основних людських потреб.

Досліджуючи АТ «Електромашина» – одне з провідних машинобудівних підприємств України з більш ніж 140-річною історією, потрібно звернути увагу на структуру управління підприємством (рис. 2). Основною продукцією підприємства понад 60 років є електричні машини постійного струму, краново-металургійні електродвигуни, електродвигуни для залізничного транспорту, електродвигуни для рудникових, тягових, контактних і акумуляторних електровозів, копальнева апаратура.

Проаналізувавши структуру управління АТ «Електромашина», були виявлені проблеми мотивації персоналу та необхідність впровадження її модернізованої системи.

Найважливішими чинниками мотивації персоналу є: підвищення кваліфікації, перспективи кар'єрного росту, заробітна плата, соціально-психологічний клімат у колективі, ставлення керівництва, соціальні пільги.

Підвищення кваліфікації дуже важливий чинник для молоді, адже досвід роботи ще невеликий або його зовсім немає. Чим вищий освітньо-кваліфікаційний рівень працівника, тим більше можливостей для його професійного росту і заохочення до праці.

Для працівників середнього віку цей чинник набуває ще більшого значення. Пропрацювавши на підприємстві тривалий час, людина прагне задовольнити свою потребу не тільки в кар'єрі, а й вдосконалити свої знання, уміння й навички. Для людей старшого віку підвищення кваліфікації має найменше значення.

Ще одним з факторів мотивації персоналу є перспективи кар'єрного росту. Його значення зростає з віком працівника. Біологічний годинник йде неупинно вперед, а людині необхідно встигнути реалізувати себе у роботі і показати високі результати. Це стосується переважно чоловічої статі, бо жінки сконцентровані на створенні сім'ї.

Одним з найголовніших мотивів є заробітна плата. Вона являє собою один з основних факторів соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. І, насамперед, висока заробітна плата стимулює зусилля керівників підприємств дбайливо використовувати робочу силу. Грошова мотивація грає дуже велику роль в житті

організації в цілому, є базою для задоволення основних потреб людини. Для молоді цей фактор є найбільш актуальним, для людей середнього віку також дуже важливим, але не настільки, як для молоді. Працівники старшого віку звертають увагу не на матеріальні потреби, а більш на моральні, такі як: соціальні пільги, комфортний клімат у колективі та гарне відношення керівництва.

Аналізуючи такий фактор, як соціально-психологічний клімат у колективі, можна дійти висновку що, молодим працівникам простіше пристосуватися до нових умов праці, адже трудовий шлях ще довгий.

Людам середнього і старшого віку потрібні сприятливі психологічні умови (взаєморозуміння і допомога в колективі, підтримка керівництва) для виконання роботи.

Соціальні пільги від підприємства підвищують добробут і якість трудового життя працівників. Соціальний пакет, окрім вирішення базових потреб персоналу таких, як: житлові, потреби в харчуванні, охороні здоров'я, відпочинку та інші, як інструмент мотивації включає в себе наступні потреби:

- надання можливості оволодіння новими знаннями і підвищення кваліфікації;
- подарунки до урочистих подій;
- організація корпоративних свят і відпочинку;
- оплата корпоративного одягу;
- надання службового транспорту;
- оплата користування службовим мобільним телефоном;

– публічні винагороди, подарунки, сувеніри відповідно до досягнутих успіхів; – оплата навчання дітей співробітників у вищих навчальних закладах;

– оплата відпочинку дітей співробітників у таборах [14, с. 62-68]. На підприємстві АТ «Електромашина» більша частина працівників середнього і старшого віку, тому завдяки використанню цих пільг можна досягти високих результатів без значного фінансування. Молодих спеціалістів такі пільги стосуються найменше.

Для підвищення продуктивності праці та покращення соціально-психологічного клімату в колективі можна використовувати запропоновані методи мотивації.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, найважливішим фактором успішної діяльності підприємства є розробка системи трудової мотивації і організація оптимальної системи стимулювання персоналу. На підприємстві АТ «Електромашина» слід приділяти увагу як методам матеріального, так і методам нематеріального стимулювання персоналу.

Таким чином, розробка ефективної діючої системи мотивації працівників, дуже актуальна, оскільки результат її впровадження прямо пропорційно відбивається на ефективності діяльності підприємства.

Зараз в умовах нестійкого фінансового становища більшості підприємств особливу увагу слід приділяти нематеріальному стимулюванню, створюючи гнучку систему пільг для працівників, наприклад: визнавати цінність працівника для організації, надавати йому творчу свободу; застосовувати програми збагачення праці та ротатії кадрів; використовувати змінний графік, неповний робочий тиждень; встановлювати працівникам знижки на продукцію, що випускається організацією. До кожної людини потрібен персональний підхід для визначення того, що його мотивує в роботі і саме на це робити акценти. І тільки тоді можна очікувати успіху і високих результатів від співробітника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мотивация и личность. 3-е изд. / Абрахам Маслоу. – СПб: Питер, 200310.
2. Мотивация по Альдерферу. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://z-motiv.ru/>
3. Мотивация человека. / Д. Макклелланд. – СПб.: Питер, 2007. – 672 с.
4. Герцберг Ф. Мотивация в работе / Ф. Герцберг, Б. Моснер, Б. Блох, Б. Сидерман / М.: Вершина. – 2006. – 240 с.
5. Портер, Майкл Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран; М.: Международные отношения – Москва, 2011. – 896 с.
6. Шинкаренко В.Г. Система мотиваційного моніторингу працівників підприємства / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко // Україна: аспекти праці, 2000. – № 4. – С. 27-32.
7. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. М.: Юристъ, 2011. 496 с.
8. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. пособие. Н. Новгород: НИМБ, 2013. 320 с.
9. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 2012. 702 с.
10. Кабанов В.Н. Сказочный мотив. Креативный метод управления человеческими ресурсами на основе сбалансированной системы показателей. Принципы системы мотивации // Креативная экономика. 2013. № 1/2008.
11. Баркер А. Как еще лучше управлять людьми. – М.: ФАИР ПРЕСС, 2005. – 272 с.
12. Зиновьев И. Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография / И. Ф. Зиновьев. – Симферополь: Феникс, 2008. – 407 с.
13. Колот А.М. Мотивация персонала: підруч. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
14. Білявський, В. Соціальний пакет як інструмент мотивування персоналу підприємства [Текст] / В. Білявський // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 6. – С. 62-68.
15. Офіційний сайт АТ «Електромашина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://electromashina.com.ua>.

REFERENCES:

1. Abrakham Maslou (2003) Motivatsiya i lichnost' [Motivation and Personality]. Piter. (in Russian)
2. Motivatsiya po Al'derferu Elektronnyy resurs [Electronic resource]. – Access mode : <http://z-motiv.ru> (in Russian)
3. Makklelland D. (2007) Motivatsiya cheloveka [Motivation of the person]. Piter: (672 p.) (in Russian)
4. Gertsberg F., Mosner B., Blokh B., Sniderman B. (2006) Motivatsiya v rabote [Motivation in work]. Moscow: Vershina, (240 p.) (in Russian)
5. Porter M. (2011) Mezhdunarodnaya konkurentsya. Konkurentnye preimushchestva stran [International competition. Competitive advantages of the countries]. Moscow: (896 p.) (in Russian)
6. Shynkarenko V. Gh., Kryvoruchko O. N. (2000) Systema motyvaciynogho monitorynghu pracivnykiv pidpryjemstva [System of motivational monitoring of employees of the enterprise]. Aspekty praci, no. 4, pp. 27-32. (in Ukrainian)
7. Vesnin V. R. (2011) Prakticheskyy menedzhment personala [Practical personnel management]. Moscow: Yurist', (496 p.) (in Russian)
8. Egorshin A. P. (2013) Motivatsiya trudovoy deyatelnosti [Motivation of labor activity]. N. Novgorod: NIMB, (320 p.) (in Russian)
9. Meskon M. Kh., Al'bert M., Khedouri F. (2012) Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, (702 p.) (in Russian)
10. Kabanov V. N. (2013) Kreativnyy metod upravleniya chelovecheskimi resursami na osnove sbalansirovannoy sistemy pokazateley. Printsipy sistemy motivatsii [A creative method for managing human resources based on a balanced system of indicators. Principles of the system of motivation]. Creative economy, no. 1/2008.
11. Barker A. (2005) Kak eshche luchshe upravlyat' lyud'mi [How better it is to manage people]. Moscow: FAIR PRESS, (272 p.) (in Russian)
12. Zinov'ev I. F. (2008) Formirovanie i realizatsiya kadrovogo ekonomicheskogo potentsiala v agrarnoy sfere [Formation and realization of personnel economic potential in agrarian sphere]. Simferopol': Feniks, (407 p.) (in Russian)
13. Kolot A. M. (2002) Motyvaciya personalu [Motivation of staff]. Kyjiv: KNEU, (337 p.) (in Ukrainian)
14. Biljavs'kyj V. (2007) Social'nyj paket jak instrument motyvuvannja personalu pidpryjemstva [Social package as a motivational tool for enterprise personnel]. Kyjiv: Visnyk KNEU, pp. 62-68. (in Ukrainian)
15. Oficijnyj sajт AT «Elektromashyna» Elektronnyy resurs [Electronic resource]. – <http://electromashina.com.ua/> (in Ukrainian)

Kuzmenko A.V.

Ph.D, Associate Professor of the Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National Trade and Economic University
Zhytnik S.S.
Student
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National Trade and Economic University

WAYS TO IMPROVE THE PERSONAL MOTIVATION SYSTEM AT THE EXAMPLE OF PJSC "ELECTROMASHINE"

In modern management, motivational aspects become more and more important. Motivation of staff is the main means of ensuring the optimal use of resources, mobilizing the available human resources.

The main objective of the process of motivation – is to obtain the maximum return on the use of available labor resources, which allows you to improve the overall performance and profitability of the enterprise. The peculiarity of personnel management in the transition to the market is the growing role of the employee's personality. Accordingly, the ratio of needs and incentives, which can be based on the system of motivation and stimulation, changes. To stimulate employees of organizations today, both material and non-material methods of motivation are used. However, a clear picture of the relationship between individual aspects of the staff's motivational sphere and the most effective methods of managing them is neither a theory of management nor a practice of personnel management.

Problems of motivation and staff incentives are widely considered today in scientific and journalistic literature. However, attempts to adapt classical theories of motivation to the present are largely not systematized, which complicates the practical use of technologies and methods of motivation. The complexity of the practical organization of the system of personnel motivation is determined by the weak study of the particularities of the motivation of employees employed in certain branches of the economy and types of production. Although published a number of works devoted to this topic.

Some help in studying the structure of the motives and incentives of the staff can provide the conducted sociological studies on the peculiarities and trends of the development of the motivational sphere of work today.

In modern conditions of economic development motivation of employees is one of the key factors in the development of management of the organization, as the direct performers of a specific type of work are the personnel of the enterprise. Study, deep understanding of problems and development of ways to improve motivation determines the relevance of the chosen topic of research.

СКЛАДОВІ ЧАСТИНИ ТА РІВНІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

COMPOSITION PARTS AND LEVEL OF MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF TREATMENT AND WELFARE TOURISM IN UKRAINE

УДК 338.48

Куредка Н.М.

к.е.н., професор кафедри природничо-наукових дисциплін

«Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР

Юхновська Ю.О.

к.е.н., доцент кафедри природничо-наукових дисциплін

«Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР

Досліджено ринок лікувально-оздоровчого туризму з позицій його складових частин – суб'єктів та об'єктів. Обґрунтовано специфіку управлінських функцій державних, муніципальних суб'єктів та господарських суб'єктів на ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні. Запропоновано напрямки підвищення ефективності управлінських заходів суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму України різних рівнів на основі узгодженості їх дій.

Ключові слова: лікувально-оздоровчий туризм, суб'єкти, об'єкти, природні лікувальні ресурси, рівні управління, програми, показники ефективності.

Исследован рынок лечебно-оздоровительного туризма с позиций его составных частей – субъектов и объектов. Обосновано специфику управленческих функций государственных, муниципальных субъектов и хозяйствующих субъектов на рынке лечебно-оздоровительного туризма в Украине. Предложены направления повышения

эффективности управленческих мероприятий субъектов рынка лечебно-оздоровительного туризма Украины разных уровней на основе согласованности их действий.

Ключевые слова: лечебно-оздоровительный туризм, субъекты, объекты, природные лечебные ресурсы, уровни управления, программы, показатели эффективности.

The market of health-improving tourism from the standpoint of its constituent parts – subjects and objects is explored. The specifics of the administrative functions of state, municipal entities and economic entities on the market of health-improving tourism in Ukraine are substantiated. Are offered directions of increase of efficiency of administrative measures of subjects of market of health-improving tourism of Ukraine of different levels on the basis of coordination of their actions.

Key words: medical and health tourism, subjects, objects, natural medical resources, levels of management, programs, indicators of efficiency.

Постановка проблеми. Структурна будова як національного так і міжнародного ринків будується на відношеннях суб'єктів між собою щодо власності, розподілу, споживання товарів та послуг. Регулювання цих відносин реалізується в управлінських функціях суб'єктів ринку. Об'єктивна сутність ринку полягає в тому, що будь-який вид діяльності супроводжується витратами певних ресурсів і орієнтації його на маркетингову та економічну ефективність. Тому планування витрат, обсягів діяльності, економічних показників та бажаних фінансових результатів є важливим інструментом менеджменту у постійно змінних ринкових умовах господарювання.

Ринок лікувально-оздоровчого туризму об'єднує в собі функціонування господарських суб'єктів різних взаємопов'язаних та взаємозалежних видів діяльності, а саме: лікувально-оздоровчими закладами, закладами громадського харчування, гостинності, транспорту, зв'язку, страхування, банків, розважально-культурними закладами, правовими організаціями, державними та муніципальними (територіальними) органами влади. Концептуальне та комплексне (у взаємозв'язку всіх складових частин ринку) бачення моделі функціонування господарських суб'єктів різних рівнів та організаційно-правових форм виражається у їх програмних планових документах, згідно з якими здійснюється управління процесами виробництва, реалізації та споживання різних товарів та послуг на ринку лікувально-оздоровчого туризму.

Досягнення цілей та ефективність управлінських програм та заходів, що продукуються різними суб'єктами ринку, залежить в значній мірі від ступеня їх взаємодії, логічного взаємозв'язку та погодження інтересів. Тому актуальним є дослідження притаманних суб'єктам ринку різних рівнів функціональних ролей у соціально-економічному просторі країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідження окремих процесів та складових частин ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні відображені в наукових працях таких провідних науковців, як Гуменюк В. В. [15], Баєв В. В. [12], Баєв В. В. [11], Діденко К. Д., Жученко В. Г. [16], Семенов В. В. [24], Борулько Н. М. [14], Коваленко Н. О. [17], Куредка Н. М., Юхновська Ю. О. [19; 20], Лісничка О. М. [21], Малімон В. В. [22] та інших.

Відзначаючи важливість цих досліджень, зауважимо, що подальші наукові аналізи та узагальнення розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні потребують виявлення напрямків та результативності взаємозв'язків складових частин ринку лікувально-оздоровчого туризму, оскільки саме в цілісності функціонують економіка галузі та держави.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення визначальних складових частин управління лікувально-оздоровчим туризмом в Україні та оцінка функціональної ефективності діяльності суб'єктів управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуально процес управління

розвитком туристично-рекреаційної сфери ми розглядаємо, по-перше, з позиції суб'єктності – державних та муніципальних органів влади, господарських суб'єктів та інших організацій, що працюють на ринку лікувально-оздоровчого туризму. По-друге, аналізуємо управлінську діяльність названих суб'єктів у відповідності до їх ролі в економіці країни та рівня функціональних можливостей. По-третє, оцінюємо результативність управлінських заходів названих суб'єктів у контексті ринкових відносин.

Державні органи влади як регулятори ринку лікувального туризму в Україні представлені Міністерствами економічного розвитку та міжнародної інтеграції, охорони здоров'я, соціальної політики, Департаментом культури та туризму, Державною службою з питань інвалідів, Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, іншими центральними органами влади та місцевого самоврядування. Ці органи законодавчої та виконавчої влади, виражаючи загальнонаціональні інтереси та завдання розвитку лікувально-оздоровчого туризму, формують і реалізують стратегічні цілі у названій сфері, а також визначають правове поле діяльності всіх суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму.

Об'єктами державного управління у сфері лікувально-оздоровчого туризму є перш за все національні природні лікувальні рекреаційні ресурси України, до яких у відповідності до закону України «Про туризм» відносяться мінеральні і термальні води, лікувальні грязі та озокерит, ропа лиманів та озер, морська вода, природні об'єкти і комплекси із сприятливими для лікування кліматичними умовами, придатні для використання з метою лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань [1].

Ведення системи відомостей про кількість, якість та інші важливі з точки зору лікування та профілактики захворювань людини характеристики всіх природних лікувальних ресурсів, що виявлені та підраховані на території України, а також можливі обсяги, способи та режими їх використання (кадастру) покладається Постановою Кабінету Міністрів України від 26 липня 2001 р. № 872 на Міністерство охорони здоров'я. Фактично його здійснює Центр ведення Державного кадастру природних лікувальних ресурсів, який входить в структуру Українського науково-дослідного інституту медичної реабілітації та курортології, створений відповідно до наказу Міністерства охорони здоров'я України від 02.11.2007 № 685. Законом України «Про курорти» визначаються умови використання природних лікувальних ресурсів. Так, медико-біологічна оцінка якості та цінності природних лікувальних ресурсів, визначення методів їх використання здійснюються центральним органом виконавчої влади з охорони

здоров'я на підставі даних дослідницьких робіт. Визначені за результатами геолого-розвідувальних робіт експлуатаційні запаси родовищ лікувальних підземних мінеральних вод, лікувальних грязей та інших корисних копалин, що належать до природних лікувальних ресурсів, затверджуються та вносяться до Державного фонду родовищ, корисних копалин України і передаються для використання за призначенням відповідно до законодавства України. Надання природних лікувальних ресурсів у користування Родовища корисних копалин, що належать до природних лікувальних ресурсів, надаються у користування юридичним і фізичним особам для використання з метою лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань. Підземні лікувальні мінеральні води можуть використовуватися для промислового розливу. Порядок надання у користування таких родовищ визначається Кодексом України про надра та іншими актами законодавства. Державний нагляд і контроль за дотриманням правил і норм використання природних лікувальних ресурсів здійснюють центральні органи виконавчої влади з нагляду за охороною праці, з геології і використання надр, охорони здоров'я, охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, інші спеціально уповноважені органи виконавчої влади відповідно до закону. Спеціальне використання природних лікувальних ресурсів здійснюється за плату відповідно до Кодексу України про надра. Нормативи плати за користування природними лікувальними ресурсами та порядок її справляння встановлюються Кабінетом Міністрів України. Розробка родовищ підземних лікувальних мінеральних вод, лікувальних грязей та інших природних лікувальних ресурсів Розробка родовищ підземних лікувальних мінеральних вод, лікувальних грязей та інших корисних копалин, що належать до природних лікувальних ресурсів, здійснюється за спеціальним дозволом (ліцензією) на користування надрами в порядку, визначеному законодавством України. Мінеральні води, лікувальні грязі, що належать до природних лікувальних ресурсів, видобуваються в обсягах, ліміт яких затверджується Державною комісією України по запасах корисних копалин. Якість природних лікувальних ресурсів регламентується спеціальним медичним (бальнеологічним) висновком, який визначає кондиційний склад корисних і шкідливих для людини компонентів. Медичний (бальнеологічний) висновок надається центральним органом виконавчої влади з охорони здоров'я. Видобуток, підготовка, переробка та використання підземних лікувальних мінеральних вод, лікувальних грязей та інших корисних копалин, що належать до природних лікувальних ресурсів, здійснюються згідно із затвердженими проектами та встановленими центральним органом виконавчої влади з геоло-

гії та використання надр квотами. Відповідальність за недотримання затверджених проектами умов і встановлених квот покладається на суб'єкт підприємницької діяльності, який одержав у центральному органі виконавчої влади з геології та використання надр спеціальний дозвіл (ліцензію) на використання надр з метою експлуатації родовищ корисних копалин.

Концептуально розвиток сучасного ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні визначається Стратегією розвитку туризму та курортів в Україні на період до 2026 року, прийнятої у 2017 р. Метою реалізації Стратегії є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і держави в цілому, сприяє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку і консолідації суспільства, популяризації України у світі [25].

Основними стратегічними цілями розвитку сфери туризму та курортів з урахуванням сучасного стану і тенденцій розвитку України на період до 2026 року вибрано створення конкурентоспроможного національного туристичного продукту на засадах системної маркетингової діяльності, спрямованої на чітке позиціонування різних видів туристичних продуктів, адаптованих до вимог і очікувань споживачів; а також забезпечення ефективного і комплексного (економічного, соціального, екологічного та інноваційного) використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу шляхом розв'язання проблеми рекреаційного природокористування і охорони навколишнього природного середовища та удосконалення територіальної структури сфери туризму та курортів з метою розвитку туристичних територій, брендингу територій; системне підвищення якості інфраструктури курортів та рекреаційних територій шляхом виконання комплексної програми поетапного вдосконалення матеріально-технічної бази з використанням можливостей територіальних кластерів.

Фінансове забезпечення реалізації Стратегії здійснюється у межах коштів державного та місцевих бюджетів, суб'єктів туристичної діяльності, коштів міжнародної технічної допомоги, інших міжнародних донорів, фінансових організацій (установ), коштів інвесторів та інших джерел, не заборонених законом.

Система оціночних контрольних показників розвитку сфери туризму та курортів України, на які зорієнтована Стратегія включає кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України, кількість суб'єктів туристичної діяльності, обсяг надходжень

до місцевих бюджетів від сплати туристичного збору, обсяг надходжень до зведеного бюджету (податки та збори) від діяльності суб'єктів туристичної діяльності, кількість робочих місць у сфері туризму, кількість внутрішніх туристів, кількість екскурсантів (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р). Однак, на нашу думку, узагальнений характер показників розвитку сфери туризму не відображає акцент Стратегії на розвиток курортів, а саме: природних лікувальних рекреаційних ресурсів країни, на кількість лікувально-оздоровчих закладів, кількість оздоровлених осіб, кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України з метою лікування чи оздоровлення, обсяги іноземних надходжень від зовнішньоекономічної діяльності санаторно-курортних закладів України, кількість робочих місць у цих закладах та ін.

Організаційний механізм Стратегії спрямований на забезпечення принципів партнерства та співробітництва органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, представників бізнесових та наукових кіл, громадських організацій. Чітке визначення завдань учасникам реалізації Стратегії націлене на розподіл відповідальності за прийняття рішень та їх виконання.

Основними складовими організаційного механізму визначено, по-перше, є план заходів з реалізації Стратегії, який дасть змогу із застосуванням установлених показників розвитку провести оцінку досягнення цілей Стратегії шляхом проведення моніторингу та визначення ефективності впливу заходів, що здійснюються на державному, регіональному та місцевому рівні; по-друге, цільові та регіональні програми розвитку сфери туризму та курортів.

Отже, виходячи із значення лікувально-оздоровчого туризму у забезпеченні здоров'я нації, державні органи влади, з однієї сторони, зорієнтовані на виконання соціальної функції, а саме: мають створювати умови доступності лікувально-оздоровчих послуг для громадян, яким вони життєво необхідні; спрямовують свою діяльність на контроль за раціональним використанням національних природних лікувальних рекреаційних ресурсів та фінансовим забезпеченням їх збереження і подальшого відновлення. З другої сторони, для забезпечення функціонування різних сфер національної економіки державні органи влади повинні забезпечувати необхідні надходження у державний бюджет, в тому числі використовуючи податкові надходження від господарської діяльності суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму.

Національні природні лікувальні рекреаційні ресурси знаходяться та використовуються на територіях конкретних регіонів і тим самим стають об'єктами управління муніципальних органів влади. В Україні найбільша кількість джерел міне-

ральних вод зосереджена у Карпатському регіоні, а також у Луганській, Дніпровській, Полтавській, Рівненській, Вінницькій, Житомирській, Донецькій, Хмельницькій, Запорізькій, Черкаській областях. Значні запаси лікувальних грязей зосереджені головним чином у південних та південно-східних областях.

Рішення про оголошення природних територій курортними територіями державного значення приймає Верховна Рада України за поданням Кабінету Міністрів України. Відповідно про створення курортних територій місцевого значення рішення приймають обласні (а також Київська міська) ради за поданням обласних (а також Київської міської) державних адміністрацій.

Управління розвитком лікувально-оздоровчого туризму у цих регіонах будується на комплексних і цільових програмних документах щодо розвитку туризму і курортів на певний часовий період [2-10; 13; 20].

Порівнюючи структурні будови та зміст регіональних програм розвитку туризму та курортів, можна виділити наступний однаковий підхід розробників програм, а саме: метою кожної програми є залучення у регіон інвестицій та формування конкурентоспроможного туристичного продукту на національному та міжнародному ринках. Більшість програм містить чіткий перелік заходів, виконавців, термінів виконання, обсягів та джерел фінансування по виконанню регіональних програм розвитку туризму та курортів.

Разом з тим у переліку заходів регіональних програмах щодо розвитку туризму та курортів не вказуються господарські суб'єкти (безпосередньо санаторно-курортні та оздоровчі заклади та підприємства і організації туристичної інфраструктури), хоча саме вони створюють, реалізують свої товари та послуги, відповідаючи на попит громадян. Ринку туризму досить давно розвиває такий сегмент як лікувально-оздоровчий (медичний) туризм, ефективність функціонування якого залежить не тільки від суто послуг оздоровлення та лікування захворювань з боку санаторіїв, пансіонатів, профілакторіїв, баз відпочинку, але й від ефективної адекватної діяльності суб'єктів туристичної інфраструктури – транспортних організацій, громадського харчування, гостинності, закладів культури, страхових компаній та інших. На нашу думку суб'єктність є важливим і необхідним елементом регіональних програм, тому що врахування інтересів господарських суб'єктів, які за власний кошт та на власний ризик здійснюють виробництво та продаж своїх товарів та послуг на ринку лікувально-оздоровчого туризму України, є умовою досягнення цілей програм.

Аналіз періодів дії регіональних програм – 5-9 років – дозволяє віднести їх до планів середньотривалого періоду. Вважаємо за доцільне

у такий часовий період конкретизувати обсяги фінансування по регіональних об'єктах та господарських суб'єктах. На нашу думку регіональні програми розвитку туризму та курортів мають будуватись на більш відповідному до прогнозних умов економічному обґрунтуванні. Зокрема, закладені обсяги фінансування заходів потребують механізму коректування через їх знецінення під впливом інфляції. Регіональні програми розвитку туризму та курортів представляються обласними органами виконавчої влади, а також розробляються та реалізуються окремими містами та селищами. Такий різномірний підхід до управління процесами у регіонах України доцільний, тому що у невеликих містах та селищах розвиток туризму є чи не єдиною рушійною силою місцевої економіки. Разом з тим важливо зазначити певну проблематичність заходів регіональних програм. Наприклад, заплановане проведення капітальних та поточних ремонтних робіт та благоустрою прилеглої території санаторно-курортних закладів, дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, засобів розміщення покладається на власників та керівники санаторно-курортних та оздоровчих закладів. На нашу думку такий підхід прогнозовано не дасть ефективного рішення, тому що у складних економічних умовах, із зношеними основними фондами, в умовах низької платоспроможності покупців та споживачів лікувально-оздоровчих послуг самі санаторно-курортні та оздоровчі заклади не справляються. У таких ситуаціях необхідна консолідація фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів, з координованих по суб'єктах (що важливо – різних форм власності), об'єктах усіх рівнів програм розвитку туризму та курортів – державних, обласних, міст та селищ, які мають підстави для ефективної спеціалізації у напрямку лікувально-оздоровчого туризму.

Логічність заходів регіональних програм розвитку туризму та курортів у часі і конкретизація їх по суб'єктах та об'єктах повинна базуватись обов'язково на резолюціях (висновках) виконання попередніх програм та на маркетингових дослідженнях попиту та пропозицій на ринку лікувально-оздоровчого туризму не тільки в Україні, а і на зарубіжних ринках.

Оціночними показниками, на які орієнтуються регіональні програми розвитку туризму та курортів, з позицій наявних природних лікувальних ресурсів та інших необхідних ресурсів, вироблених продуктів (товарів та послуг), суб'єктів-виробників здебільшого є кількість нових туристично-екскурсійних маршрутів, туристичний збір, сума податкових надходжень, що надійшли від суб'єктів туристичної діяльності області, загальна кількість туристів. Статистична звітність регіонів орієнтує їх на такі кількісні показники, як кількість санаторно-курортних та оздоровчих

закладів за їх видами, кількість оздоровлених (в тому числі з інших регіонів України та і наземних відпочивальників). Вартісні показники, в яких концентрується ринкова ефективність функціонування регіонального ринку лікувально-оздоровчого туризму, поки що не застосовуються як для оцінки ефективності витрат, так і для визначення рівня фінансових надходжень у регіон і на цій основі його подальші можливості.

Третій рівень управління на ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні складають господарські суб'єкти, які безпосередньо виробляють та пропонують ринку різноманітні товари та послуги, а саме, лікувально-оздоровчі, діагностики, транспортні, харчування, розміщення, страхові, банківські, зв'язку, розваг та інші. Лімітовані обсяги статті не дозволяють нам розкрити орієнтовні показники діяльності усіх галузевих суб'єктів господарювання, тому назвемо такі показники для оздоровчих та санаторно-курортних закладів. А саме: показники стану та вартості основних фондів, чисельність персоналу та витрати фонд оплати праці, загальна кількість ліжко-місць, рівень завантаженості закладу, середній термін перебування відпочиваючих, чисельність відпочиваючих, які отримали повний курс лікування; кількість реалізованих медичних процедур, вартість реалізованих медичних процедур, кількість реалізованих платних медичних та оздоровчих процедур, перелік та кількість реалізованих платних медичних та оздоровчих процедур, кількість діагностичних досліджень, вартість курсу лікування чи оздоровлення у середньому та діапазон коливань, та інші. Приведені та інші показники діяльності лікувально-оздоровчих закладів фокусуються у таких ринкових індикаторах ефективності як дохід, прибуток та рентабельність. У несприятливих економічних умовах, які характерні саме сучасній вітчизняній економіці, санаторно-курортні та оздоровчі заклади здебільшого звужують свою діяльність до літнього сезону, зменшують кількість і часто якість лікувально-оздоровчих заходів з метою економії на витратах.

Має ринкову актуальність та потребує практичного застосування система критеріїв рекреаційної привабливості санаторно-курортних та оздоровчих закладів, яку обґрунтували українські вчені А. С. Краєвська, О. О. Мороз, Б. Є. Грабовецький, а саме [18]:

– Зовнішній імідж санаторно-курортного закладу
Сприйняття санаторно-курортного закладу суспільством, засобами масової інформації, споживачами (реклама).

– Екологічний стан території рекреаційного закладу
Радіаційне забруднення, віддаленість від промислових центрів, якість води
Радіаційне забруднення, віддаленість від промислових центрів, якість води.

– Рівень розвитку лікувальної бази та ефективність організації лікувального процесу
Медичне устаткування, діагностичне обладнання, перелік медичних послуг.

– Наявні природні рекреаційні ресурси та умови.
Географічне положення, клімат, наявність природних лікувальних ресурсів, лісу, річки, озера, пляжу та ін.

– Стан та забезпеченість житлового фонду.
Градація ліжкового фонду, наявні зручності в номерах, ремонт, меблі, побутова техніка.

– Якість та різноманітність харчування.
Наявність дієтичного харчування, харчування класу «люкс», оригінальність та різноманітність місцевої кухні.

– Професійна діяльність персоналу.
Склад та кваліфікація медичних працівників, їх професіоналізм, рівень обслуговування, відношення до відпочивальників та ін.

– Благоустрій території.
Наявність альтанок, скверів, штучних озер, клумб, рідкісних рослин, площа території, чистота.

– Громадська інфраструктура рекреаційного закладу.
Магазини, кафе, банки, банкомати, перукарні та ін.

– Ціна санаторно-курортних послуг.
Вартість санаторно-курортних послуг та стандартний перелік послуг, що входять в ціну путівки; відповідність «ціна – якість»

– Розташування відносно транспортних шляхів і транспортні послуги.
Якість доріг, що ведуть до санаторно-курортного закладу, віддаленість від залізничної станції, зручність під'їзду та ін.
Транспортні послуги для відпочивальників

– Спортивна та анімаційно-дозвільна інфраструктури.
Велике різноманіття розваг, сучасне спортивне обладнання та інвентар, цікаві розважальні програми, сучасні концертні зали та танцювальні майданчики.

У цілому імідж санаторно-курортного та оздоровчого закладу на ринку лікувально-оздоровчого туризму є якість його послуг, як найважливіший елемент ділової репутації. Краєвська, А. С. [18].

Практично господарські суб'єкти ринку лікувально-оздоровчого туризму України знаходяться, з однієї сторони, під управлінським тиском державних та муніципальних органів влади, а, з другої сторони, під впливом об'єктивних кон'юнктурних процесів ринку. Активне включення господарських суб'єктів в процеси обговорення, формування регіональних програм розвитку туризму та курортів дасть змогу з позицій професіоналів наповнити управлінські програми відповідними потребам ринку заходами.

Висновки з проведеного дослідження.
В цілому проведене дослідження дозволяє здійснити наступні висновки:

Зазначені підходи у програмному менеджменті регіонального розвитку регіонального туризму та

курортів дозволять сформувати систему показників-орієнтирів конкурентоспроможності регіональних туристичних продуктів, що є метою у кожній програмі регіонів України.

Проблемою є: розвивають лікувально-оздоровчий туризм, як такий актуальний з точки зору бюджетних надходжень та рішення проблем здоров'я громадян. Але позиції регіональних програм щодо фундаментальних заходів контролю за раціональним використанням природних лікувальних рекреаційних ресурсів на території конкретних областей відсутні.

Подальший розвиток ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні потребує консолідації програмних дій суб'єктів різних рівнів (по конкретних заходах щодо природних лікувальних рекреацій, у обсягах співфінансування, у часових періодах, у розподілі функцій, у прийнятті системи оціночних орієнтовних показників ефективності) у невідкладному вирішенні наступних завдань:

1. Законодавчо необхідно визначити сутність лікувально-оздоровчого туризму та механізм регулювання ринку лікувально-оздоровчого туризму.

2. Погодити функції між державними, муніципальними суб'єктами управління та господарськими суб'єктами (наприклад, через Всеукраїнське об'єднання організації роботодавців санаторно-курортних та оздоровчих закладів) щодо експертної оцінки стану природних лікувальних ресурсів і рекреаційних територій у цілому з метою розробки та реалізації взаємодоповнених їх програм розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні.

3. У погоджених та синхронізованих програмах розвитку туризму та курортів (державних, муніципальних та на рівні господарських суб'єктів) необхідно чітко визначити джерела фінансування прийнятих (чи в подальшому скоригованих) заходів щодо збереження та раціонального використання природних лікувальних рекреаційних ресурсів, модернізації матеріально-технічної бази санаторно-курортних та оздоровчих закладів, переходу на міжнародні стандарти якості лікувально-оздоровчих послуг та послуг сфери інфраструктури.

4. Обов'язковою частиною цих програм мають бути заходи щодо сприяння розбудови рекреаційно-туристичної інфраструктури. Виходячи зі стану доріг, транспортних засобів, систем водопостачання, водовідведення, проблем екологічного забруднення природних об'єктів та великих обсягів капітальних інвестицій, необхідне комплексне рішення названих вище суб'єктів щодо часу, видів робіт та механізму співфінансування. Таке партнерство держави та бізнесу не забезпечить автоматично ефективного результату в силу різних інтересів чи, наприклад, несприятливих умов реалізації програм. Тому обов'язковою умо-

вою реалізації програм має бути публічна систематична звітність її виконавців.

5. Для ефективного виконання програм розвитку ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні доцільно задіяти стимули, а саме: впровадити систему цільових податкових пільг для бізнесу, який функціонує у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про туризм».
2. Комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму у Івано-Франківській області на 2016–2020 рр.
3. Концепція розвитку туризму та курортів у Тернопільській області до 2020 року та ін.
4. Полтавська обласна програма розвитку курортів і туризму на 2016–2020 рр.
5. Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2011–2015 рр.
6. Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області на 2016–2020 рр.
7. Програма розвитку туризму та курортів у Львівській області на 2014–2017 рр.
8. Програма розвитку туризму в Черкаській області на 2012–2020 рр.
9. Стратегія розвитку туризму у м. Запоріжжі на 2014–2018 рр.
10. Херсонська обласна програма розвитку туризму та курортів на 2011–2015 рр.
11. Баєв В. В. Модель управління кластером медичного туризму // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. 2015. – № 4. – Т. 1. – С. 21-26.
12. Баєв В. В. Характеристика структурних елементів ринку медичного туризму // Електронне наукове видання «Ефективна економіка». 2015. – № 3. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3891>.
13. Бойко А.В. Концепція туристичного зонування Запорізької області // Мандремо запорізькими просторами: Путівник-довідник / Упоряд. Сергій Білівненко, Людмила Брацило. – Запоріжжя: ПП «АА Тандем», 2008. – С. 5.
14. Борулько Н. М. Сучасний стан та перспективи розвитку санаторно-курортного комплексу України // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 8(215), 2014. – С. 10-15.
15. Гуменюк В. В. Державне регулювання ринку курортно-рекреаційних послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. / В. В. Гуменюк – Київ, 2017. – 40 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.knteu.kiev.ua/...==/4805110d3c71216453cb85>.
16. Діденко К. Д., Жученко В. Г. Медичний туризм в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 16. Частина 4. 2016. – С. 101-105.

17. Коваленко Н. О. Аналіз ринку санаторно-курортних послуг України // Економіка харчової промисловості. Том 7, Випуск 4/201. – С. 21-27.

18. Краєвська А.С., Мороз О. О., Грабовецький Б. Є. Рекреаційні ресурси санаторно-курортних підприємств: сутність та перспективи використання: монографія / А. С. Краєвська, О. О. Мороз, Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 186 с.

19. Куреда Н. М., Юхновська Ю.О. Взаємозв'язок економічних інтересів суб'єктів на ринку лікувально-оздоровчого туризму [Електронний ресурс] Н. М. Куреда, Ю. О. Юхновська // Інфраструктура ринку. – 2016. – №2. Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/16.pdf

20. Куреда Н. М., Юхновська Ю. О. Розвиток лікувально-оздоровчого туризму в Україні. «Економічні студії» Випуск 5 (13) листопад 2016 року. С. 184-189.

21. Лісничка О. М. Правове регулювання медичного туризму в Україні // Науковий вісник Херсонського державного університету. Вип.3.Том 1.2017. – С. 99-103.

22. Малімон В. В. Концептуальні засади формування регіонального ринку медичного туризму // Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2013. №(16). – С. 34-38.

23. Мандруємо запорізькими просторами: Путівник-довідник / Упоряд. Білівненко С., Брацило Л. – Запоріжжя: ПП «АА Тандем», 2008. – С. 3.

24. Семенов В. В. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг // Вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. 2015. – Вип.1 (28). – Ч.2. – С. 102-105.

25. zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro turizm».

2. Kompleksna rehionalna tsilova prohrama rozvytku turyzmu u Ivano-Frankivskii oblasti na 2016–2020 rr.

3. Kontsepsiia rozvytku turyzmu ta kurortiv u Ternopilskii oblasti do 2020 roku ta in.

4. Poltavska oblasna prohrama rozvytku kurortiv i turyzmu na 2016–2020 rr.

5. Prohrama rozvytku turyzmu i kurortiv u Zakarpatskii oblasti na 2011–2015 rr.

6. Prohrama rozvytku rekreatsiino-kurortnoho kompleksu ta turyzmu v Zaporizkii oblasti na 2016–2020 rr.

7. Prohrama rozvytku turyzmu ta kurortiv u Lvivskii oblasti na 2014–2017 rr.

8. Prohrama rozvytku turyzmu v Cherkaskii oblasti na 2012–2020 rr.

9. Stratehiia rozvytku turyzmu u m. Zaporizhzhia na 2014–2018 rr.

10. Khersonska oblasna prohrama rozvytku turyzmu ta kurortiv na 2011–2015 rr.

11. Baiev V. V. Model upravlinnia klasterom medychnoho turyzmu // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia Ekonomichni nauky. 2015. – № 4. T. 1. – S.21-26.

12. Baiev V. V. Kharakterystyka strukturnykh elementiv rynku medychnoho turyzmu // Elektronne naukove vydannia «Efektivna ekonomika». 2015. – № 3. Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3891>.

13. Boiko A.V. Kontsepsiia turystychnoho zonuвання Zaporizkoi oblasti // Mandruємо zaporizkymy prostoramy: Putivnyk-dovidnyk / Uporiad. Serhii Bilivnenko, Liudmyla Bratsylo. – Zaporizhzhia: PP «AA Tandem», 2008. – С. 5.

14. Borulko N. M. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku sanatorno-kurortnoho kompleksu Ukrainy // Visnyk skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia № 8(215), 2014. – С. 10-15.

15. Humeniuk V. V. Derzhavne rehulivannia rynku kurortno-rekreatsiinykh posluh : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia doktora ekon. nauk : spets. 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom. / V. V. Humeniuk – Kyiv, 2017. – 40 s. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.knteu.kiev.ua/...=/4805110d3c71216453cb85>

16. Didenko K. D., Zhuchenko V. H. Medychnyi turizm v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku / Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia Ekonomichni nauky. – Vypusk 16. Chastyna 4. 2016. – С. 101-105.

17. Kovalenko N. O. Analiz rynku sanatorno-kurortnykh posluh Ukrainy // Ekonomika kharchovoi promyslovosti. Tom 7, Vypusk 4/201. – С. 21-27.

18. Kraievska A.S., Moroz O. O., Hrabovetskyi B. Ye. Rekreatsiini resursy sanatorno-kurortnykh pidpriemstv: sutnist ta perspektyvy vykorystannia: monohrafiia / A. S. Kraievska, O. O. Moroz, B. Ye. Hrabovetskyi. – Vinnytsia : VNTU, 2012. – 186 s.

19. Kureda N. M., Yukhnovska Yu.O. Vzaiemozviazok ekonomichnykh interesiv subiektiv na rynku likuvalno-ozdorovchoho turyzmu [Elektronnyi resurs] N.M.Kureda, Yu.O.Yukhnovska // Infrastruktura rynku. – 2016. – № 2. Rezhym dostupu: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/16.pdf.

20. Kureda N.M., Yukhnovska Yu.O. Rozvytok likuvalno-ozdorovchoho turyzmu v Ukraini. «Ekonomichni studii» Vypusk 5(13) lystopad 2016 roku. S. 184-189.

21. Lisnycha O.M. Pravove rehulivannia medychnoho turyzmu v Ukraini // Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Vyp. 3.Tom 1. 2017. – С. 99-103.

22. Malimon V.V. Kontseptualni zasady formuvannia rehionalnoho rynku medychnoho turyzmu // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy, 2013. № 16. – С. 34-38.

23. Mandruємо zaporizkymy prostoramy: Putivnyk-dovidnyk / Uporiad. Bilivnenko S., Bratsylo L. – Zaporizhzhia: PP «AA Tandem», 2008. – С. 3.

24. Semenov V.V. Faktory konkurentospromozhnosti kurortno-rekreatsiinykh pidpriemstv na rynku posluh // Visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2015. – Vyp. 1(28). – Ч. 2. – С. 102-105.

25. zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p.

Kuredu N.N.

Candidate of Science (Economics),
Professor of the Department of Natural Natural and Scientific Disciplines
"Hortytskaya natsyonalnaya uchebno-reabylytatsyonnaya academy"

Yuhnovskaya Yu.A.

Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Natural and Scientific Disciplines
"Hortytskaya natsyonalnaya uchebno-reabylytatsyonnaya academy"

COMPOSITION PARTS AND LEVEL OF MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF TREATMENT AND WELFARE TOURISM IN UKRAINE

The market of health-improving tourism combines the functioning of economic entities of various interrelated and interdependent types of activities, namely: health-improving institutions, catering establishments, hospital-ity, transport, communications, insurance, banks, entertaining– cultural institutions, legal organizations, state and municipal (territorial) authorities. Conceptual and complex (in the interconnection of all components of the market) vision of the model of functioning of economic entities of different levels and organizational and legal forms is expressed in their programmatic plan documents, which control the processes of production, sale and consumption of various goods and services on market of health-improving tourism. Achievement of the goals and effectiveness of management programs and activities produced by various market players depends to a large extent on the degree of their interaction, logical interconnection and coordination of interests. Therefore, the study of the inherent features of the market of different levels of functional roles in the socio-economic space of the country is relevant.

The abovementioned approaches in the program management of regional development of regional tourism and resorts will allow to form a system of indicators of competitiveness of regional tourist products, which is the goal in each program of regions of Ukraine.

The problem is: to develop health-improving tourism, as relevant in terms of budget revenues and solving the health problems of citizens. But the position of regional programs on fundamental control measures for the rational use of natural therapeutic recreational resources in the territory of specific areas are absent.

The further development of the market for health-improving tourism in Ukraine needs consolidation of programmatic actions of subjects of different levels: on specific measures on natural medical recreations, in co-financing amounts, in time periods, in the distribution of functions, in the adoption of a system of estimated indicative efficiency indicators in the urgent resolution of the following tasks:

1. It is necessary to legislatively define the essence of health-improving tourism and the mechanism of regulating the market of health-improving tourism.
2. To coordinate functions between state, municipal entities of management and economic entities.
3. In coordinated and synchronized tourism and resorts development programs.
- 4 A compulsory part of these programs should be measures to promote the development of recreational and tourist infrastructure.
5. In order to effectively implement programs for the development of the market of health-improving tourism in Ukraine, it is advisable to use incentives, namely: to introduce a system of targeted tax benefits for businesses operating in this area.

ВПЛИВ ФУНКЦІЙ ТА ТЕХНОЛОГІЙ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

INFLUENCE OF SELF-MANAGEMENT FUNCTIONS AND TECHNOLOGIES FOR DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

УДК 005.25

Лисенко В.В.

к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Приходько І.А.

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті визначено фактори, що обумовлюють необхідність самоменеджменту управлінського персоналу. Розкрито сутність самоменеджменту і його функцій. Виявлені переваги використання технологій самоменеджменту і їх вплив на розвиток та гармонійну взаємодію персоналу підприємства.

Ключові слова: самоменеджмент, персонал, розвиток, функції самоменеджменту, технології самоменеджменту, ефективність управління.

В статье определены факторы, которые обуславливают необходимость самоменеджмента управленческого персонала. Раскрыто сущность самоменеджмента и его функции. Выявлены преимущества использования технологий самоменеджмента и их

влияние на развитие, и гармоническое взаимодействие персонала предприятия.

Ключевые слова: самоменеджмент, персонал, развитие, функции самоменеджмента, технологии самоменеджмента, эффективность управления.

The article defines the factors that determine the need for self-management of management personnel. The essence of self-management and its functions is revealed. The advantages of using self-management technologies and their influence on the development and harmonious interaction of the personnel of the enterprise are revealed.

Key words: self-management, personnel, development, functions of self-management, technologies of self-management, efficiency of management.

Постановка проблеми. В сучасному світі серед всіх аспектів управлінської діяльності найбільш стрімко розвивається самоменеджмент. Проблеми ефективного використання людиною власних ресурсів завжди були актуальними, але в останні роки є об'єктом підвищеного інтересу. Здатність до ефективного управління собою і власними ресурсами необхідна кожному, але для керівників вона особливо важлива, так як керівник несе відповідальність не тільки за самого себе, а й за ввірений йому підрозділ, філію або все підприємство в цілому. І ціна помилки, викликані нездатністю керівника організувати самого себе, є занадто високою для того, щоб нехтувати побудовою системи самоменеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі [1; 2; 3; 4] значна увага приділяється питанням ефективності менеджменту та систем управління, що становлять основу реалізації самоменеджменту, його функцій і технологій. Питання управління і організації праці персоналу на підприємствах, їх мотивація, а також подальші перспективи розвитку самоменеджменту широко розглядаються в роботах таких авторів, як Осташова В.О., Чкан А.С., Ганза І.В. [5; 6] та ін.

Формування цілей статті. Метою дослідження є визначення впливу реалізації функцій і соціальних технологій самоменеджменту на розвиток і гармонійну взаємодію персоналу на підприємстві. У відповідності до поставленої мети завданнями дослідження виступають: визначення факторів, що обумовлюють необхідність самоменеджменту управлінського персоналу; сутнісна характеристика самоменеджменту і його функцій; виявлення переваг використання соціальних технологій

самоменеджменту і їх впливу на розвиток і гармонійну взаємодію персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розвиток технологій самоменеджменту пов'язаний із проблемами правильного, раціонального та ефективного розподілу часу, що в свою чергу робить неможливим досягнення певних цілей і результатів. В той же час самоменеджмент керівника є актуальним не лише для нього самого, як працівника, але більш важливим він є в контексті забезпечення належних умов роботи підприємства (всього колективу) та ефективного використання ресурсів з метою отримання кращого результату.

Впевнені, що на сьогодні самоменеджмент – це є невід'ємною складовою успішної роботи не лише керівників підприємств, але також і для будь-якої людини, яка планує ефективно використовувати свій час, досягати поставлених цілей і отримувати від цього задоволення. Самоменеджмент мусить стати складовою частиною повсякденного життя, звичкою, що випрацьовується систематичними тренуваннями та раціональним мисленням.

На нашу думку, логічно тлумачити самоменеджмент як самоорганізацію, вміння керувати собою, своїм часом, своїми емоціями, вміння володіти ситуацією, бути готовим використовувати всі наявні можливості і справлятися з будь-якими несподіванками.

Метою самоменеджменту є можливість максимального використання наявних ресурсів за умови економії часу на виконання різного роду робіт.

Сукупність складових самоменеджменту можна пояснити у наступних моментах: визначення цілей (реалістичні, досяжні, конкретні); створення у своїй свідомості картини успіху (з урахуванням всіх елементів); використання мето-

дики «великих стрибків», під якою розуміють швидкий перехід до конкретних дій; важливою є безперечна впевненість у собі і віра у власні сили і досягнення успіху; повна зосередженість на основних цілях і відсіювання вторинних; вміння тримати себе в руках і починати дії заново у випадку невдалого досвіду.

Існує ціла низка факторів, що можуть викликати ускладнення при досягненні цілей, саме це і

доводить необхідність створення в впровадження в дію технології самоменеджменту управлінського персоналу (рис. 1).

Вважаємо, що для ефективного самоменеджменту доречним є виділення і аналіз компенсації витрат часу. Сутність цього полягає не лише у раціональному використанні часу, а і в можливості зробити сьогодні те, що не варто відкладати на завтра. При складанні звіту щодо виконаних



Рис. 1. Фактори, що обумовлюють необхідність самоменеджменту управлінського персоналу

Таблиця 1

Переваги використання технології самоменеджменту

Переваги	Опис
Економія часу	Значно зменшуються витрати часу, а також інші ресурси на виконання тих чи інших робіт
Результати діяльності	Організація ефективного механізму трудової діяльності, що забезпечую більш високі економічні та інші результати, ніж за звичайних умов
Відсутність стресу	Відсутність стресових ситуацій, які пов'язані з поспіхом через страх не встигнути завершити роботу у строк
Моральне задоволення	Якщо робота виконується якісно, а також в рамках поставлених строків, то вона приносить моральне задоволення як керівникам, так і їх підлеглим
Мотивація	Якщо у праці є видимий результат, то це є свого роду мотивацією до подальших активних дій
Зростання професіоналізму	З кожним чітко спланованим кроком зростає рівень професіоналізму і кваліфікації
Швидкість досягнення цілей	В процесі самоменеджменту відбувається пошук коротких шляхів досягнення цілей, на реалізацію яких раніше могло піти значно більша кількість часу

робіт, варто фіксувати не чисельність виконаних дій, а отримані результати через призму реальних показників (затрат ресурсів, тощо), що, в свою чергу, дозволить оцінити реально виконання плану і досягнення цілі. Характеристикою виконання будь-яких робіт і досягнення цілей є своєчасність, що включає в себе поняття узгодженості планів у часі. Ефективний самоменеджмент дає масу переваг і керівникам підприємства, і людям, задіяним в будь-якій іншій сфері. Мова йде про наступні позитивні моменти (табл. 1).

Вважаємо, що всі витрати на планування і організацію роботи можуть повністю окупитися не лише кінцевим результатом діяльності, але і у вигляді отриманих навичок та умінь управляти своїми ресурсами.

Так як самоменеджмент – це доволі складний процес, то підходити до нього потрібно дуже комплексно. Вся система самоменеджменту представляє собою сукупність цілого ряду взаємопов'язаних елементів, які забезпечують ефективну організацію робочого процесу (рис. 2).

Якщо не врахувати одну або кілька елементів системи досягнення цілі, то це призведе до негативного процесу протікання роботи, може сказатися на якості та строках виконання. Тож підготовка до виконання будь-якого робочого процесу (операції) потребує зусиль і часу, але раціональні витрати даних ресурсів однозначно будуть винагороджені результатом.

Підкреслюємо, що самоменеджмент проявляється у вмінні правильно розподіляти наявні

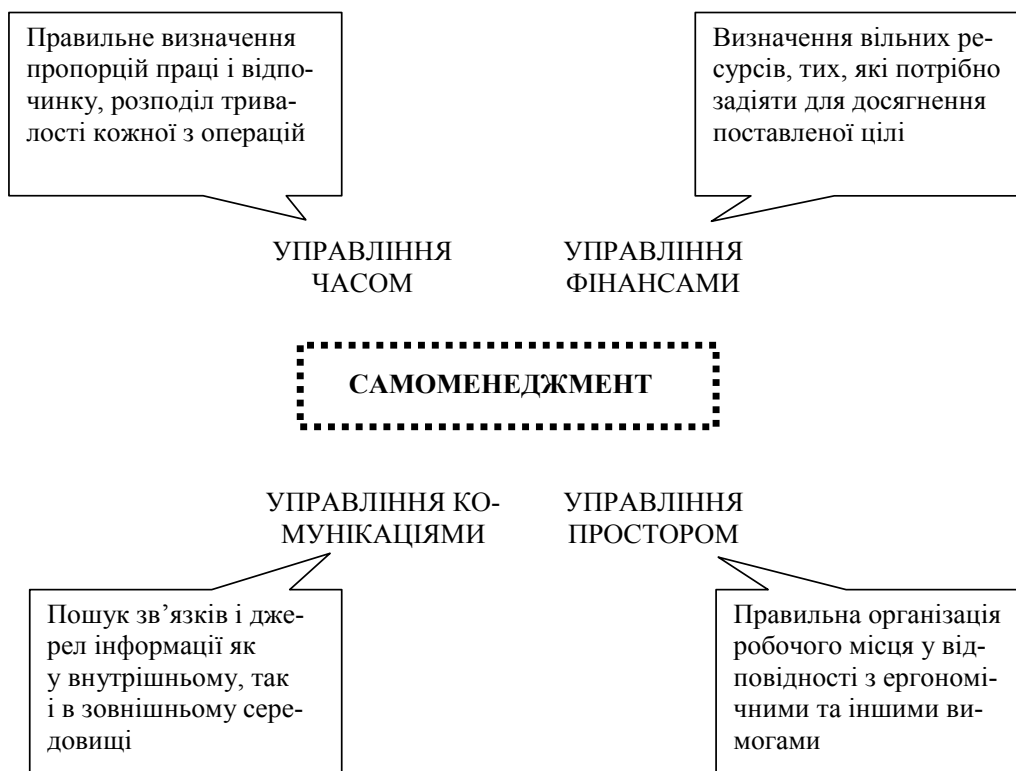


Рис. 2. Основні складові системи самоменеджменту

Таблиця 2

Реалізація функцій самоменеджменту

Функція	Методологія	Результат
Цілепокладання	Визначення цілей, ситуаційний аналіз, цільові стратегії, досягнення цілі	Мотивація, розпізнання переваг, усунення слабких місць, концентрація зусиль на вузьких сторонах
Планування	Планування життя, річне, місячне, декадне і щоденне планування, метод «Альпи»	Підготовка до реалізації цілі, оптимальний розподіл і використання часу, скорочення строків
Визначення пріоритетів	Вибір пріоритетів, принцип «Парето», АБВ-аналіз, принцип Ейзенхауера, делегування	Організація праці, що призводить до успіху, впорядкування справ по важливості, позбавлення від тиску невідкладності
Організація	Розпорядок дня, графік продуктивності, самопрозя, біоритм	Концентрація на важливих задачах, використання піку продуктивності, робочий стиль
Самоконтроль	Контролювання робочого процесу, контроль і огляд результатів	Забезпечення запланованих результатів, позитивна взаємодія

ресурси, в тому числі і ресурс часу. В літературі часто порівнюють дане поняття з тайм-менеджментом. І це логічно, бо саме вміння правильно організувати свій робочий день обумовлює швидкість і якість досягнення цілей.

При щоденному вирішенні різного роду задач кожен представник управлінського ланцюга виконує різні функції, первинними з яких є функція постановки цілей. В таблиці 2 кожній функції самоменеджменту відповідає певна методологія і результат, який може бути отриманий в процесі їх реалізації.

На наш погляд, помилка багатьох, навіть досвідчених, менеджерів, які недооцінюють самоменеджмент, полягає в тому, що вони допускають такі дії, відсутність яких при розумній самоорганізації дозволяє іншим отримати ряд важливих переваг (табл. 3).

Технологія самоменеджменту є певною послідовністю етапів, яка співзвучна з його основними функціями.

В рамках впровадження самоменеджменту в діяльність колективу підприємства доцільне використання таких його соціальних технологій як: самоорганізація роботи персоналу, саморозвиток персоналу і його самонавчання.

Для розробки і здійснення найрізноманітнішої взаємодії персоналу на підприємстві особливого значення набуває самоорганізація. Кожен працівник підприємства вдосконалює самоорганізацію, аналізуючи вчинки і прогножуючи поведінку тих, з ким спілкується.

Ґрунтуючись на наявних знаннях, ми дотримуємося думки, що необхідно заохочувати і сприяти розвитку особистості кожного конкретного працівника, аналізуючи цей процес за певними ознаками: розвиток сенсорики, розвиток інтуїції, розвиток раціональності і розвиток ірраціональності.

З'ясувати, чи володіє працівник підприємства такими здібностями до саморозвитку, як цілеспрямованість, наполегливість, самоорганізованість, чи має він бажання розвиватися, вивчати щось нове, ставати розумнішим, кращим, цікавішим – допоможе використання розроблених тестів, що

дозволяють визначити рівень здатності працівника до саморозвитку, прагнення до нього, оцінку своїх якостей, що сприяють саморозвитку, оцінку можливостей реалізації себе в професійній діяльності.

Чим краще у працівників розвинені функції сенсорики, інтуїції, раціональності і ірраціональності, тим легше їм буде знаходити правильне рішення в процесі своєї трудової діяльності на підприємстві. Якщо потрібно прийняти рішення, треба постаратися використовувати для цього обидві функції отримання інформації (сенсорика і інтуїцію), а потім обидві функції прийняття рішень (раціональність і ірраціональність).

Кожен день працівник стикається з необхідністю здійснювати ті чи інші дії, тому з'являється маса можливостей виробити в собі вміння приймати ефективне рішення.

Ідеальний підхід до вирішення проблеми ми бачимо таким (рис. 3).

Періодичне дослідження рівня розвитку особистості кожного робітника, дозволить керівництву підприємства відстежувати поточний стан справ по впровадженню технології саморозвитку, корегуючи подальші кроки. Дослідження можна проводити за допомогою багатофакторних особистісних опитувальників, які передбачувані для опису широкої сфери індивідуально-особистісних характеристик, таких як: опитувальник Кеттелла (16-RF), опитувальник ММРІ, опитувальник FPI, характерологічний опитувальник Леонгарда, багатофакторний метод дослідження особистості (СМІЛ) [7].

Наступна пропонується до використання технологія – самонавчання. Сприяти розвитку самонавчання персоналу підприємства може створення на базі наявної на підприємстві кімнати відпочинку деяких умов, що дозволяють організовувати заняття під час перерви:

- обладнання навчальних столів і стільців;
- оснащення комп'ютерною технікою;
- забезпечення канцелярськими приладами.

Для підвищення мотивації персоналу до самонавчання можна вказати керівництву підприємства на результативність введення спеціальних пре-

Таблиця 3

Переваги розумної самоорганізації

Помилки, яких припускаються за відсутності самоменеджменту	Досягнення при використанні прийомів самоменеджменту
Правильне виконання задач замість виконання правильних задач	Виконання роботи з меншими затратами при кращій організації особистої праці
Рішення проблеми замість створення творчих альтернатив	Менша чисельність функціональних помилок при можливості підвищення власної кваліфікації
Збереження засобів замість оптимізації їх використання	Отримання більш високих результатів праці при меншій завантаженості роботою
Використання боргу замість того, щоб добитися результатів	Менший поспіх при зменшенні стресових перевантажень
Зниження витрат замість підвищення прибутку	Досягнення професійних і життєвих цілей найкоротшим шляхом



Рис. 3. Модель поведінки працівників в ситуаціях, які вимагають прийняття рішень

мій для категорії персоналу, які приділяють увагу своєму самонавчанню. А в якості дуже ефективних способів стимулювання діяльності персоналу можна використовувати методи позитивного підкріплення, розумного самопримусу і метод самоаналізу або самоспостереження.

Висновки з проведеного дослідження. Складовою успішної і результативної роботи підприємства, підрозділу чи окремого працівника є самоменеджмент, основою якого є самоорганізація, вміння управляти власним ресурсом (часом, емоціями), вміння володіти ситуацією і бути готовим в умовах змін справлятися з ризиком і управляти ним. З урахуванням ритму життя, сучасним змінам і постійному тиску з боку конкурентів, самоменеджмент стає актуальним інструментом щодо досягнення цілей.

Результати дослідження довели, що технологія самоменеджменту є послідовністю етапів взаємопов'язаних з його основними функціями. Першим стає обрання цілі та критеріїв, що дозволять оцінити результат. Планування має вигляд алгоритму дій щодо досягнення цілей. І звичайно контроль отриманих результатів на всіх етапах роботи, метою якого є виявлення і усунення недоліків і відхилень від плану. При цьому необхідно приділяти увагу фактору інформації, що надходить як з внутрішніх, так і з зовнішніх джерел, прагнучи до підвищення її актуальності. У розглянутій нами техніці самоменеджменту, кожній функції відповідають певна методологія і досягається результат в процесі їх реалізації.

В результаті проведеної наукової роботи ми прийшли до висновку, що застосування соціаль-

них технологій впровадження самоменеджменту дозволить кожному працівнику підприємства постійно приділяти увагу і час самовихованню, що являє собою цілеспрямований процес з розвитку кращих, соціальноцінних властивостей особистості. Створення запропонованих нами умов, що дозволяють організувати заняття для працівників під час перерви, і запропоновані способи підвищення мотивації будуть сприяти розвитку самонавчання персоналу. Виховання конструктивної самоорганізації і ініціативної активізації працівника забезпечить професійне самовдосконалення і гармонійну взаємодію в організації, а грамотна організація часу працівником гарантує скорочення втрат часу для всієї організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрищенко К.А. Теоретичні аспекти самоменеджменту: умови виникнення і розвитку / К.А. Андрищенко // [Електронний ресурс] Ефективна економіка. – 2010, № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=258>.
2. Буняк Н.М. Самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості / Н.М. Буняк // [Електронний ресурс] Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017, № 8. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/36.pdf>.
3. Іщенко В. Самоменеджмент і його роль у досягненні цілей людини / В. Іщенко // Витоки педагогічної майстерності. – 2016, Випуск 18. – С. 141-146.
4. Кириї С.Л. Концепція самоменеджменту як управлінська філософія / С.Л. Кириї // [Електронний ресурс] Теорія і практика державного управління. – 2014, № 3(46). – Режим доступу:

<http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-3/doc/4/02.pdf>.

5. Осташова В.О. Стан та перспективи розвитку самоменеджменту управлінського персоналу підприємства / В.О. Осташова, А.С. Бражник, Ю.С. Сліпокин // Економічний форум. – 2018. – № 1. – С. 199-205.

6. Чкан А.С. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві / А.С. Чкан, І.В. Ганза // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – №1(25). – С. 261-266.

7. Психодіагностика. Теория и практика: учебник для бакалавров / М.К. Акимова [и др.]; под ред. М.К. Акимовой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 631 с.

REFERENCES:

1. Andrushenko K.A. (2010) Theoretical aspects of self-management: conditions of origin and development [Electronic resource]: *Efektivna ekonomika*, № 7 – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=258>.

2. Bunyak N.M. (2017) Self-management as an art of self-development of personality [Electronic resource]: *Globalni ta nacionalni problemy ekonomiky*, № 8 – Mode of access: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/36.pdf>.

3. Ishenko V. (2016) Self-management and its role in achieving human goals. *Vytoky pedagogichnoi maysternosti*, vol. 18, pp. 141-146.

4. Kyriy S.L. (2014) The concept of self-management as a managerial philosophy [Electronic resource]: *Teoriya i praktyka dergavnogo upravlinnya*, № 3(46) – Mode of access: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-3/doc/4/02.pdf>.

5. Ostashova V.O., Bragnyk A.S. and Slipokin Y.S. (2018) Status and prospects of self-management development of management personnel of the enterprise. *Economichnyi forum*, vol. 1, pp. 199-205.

6. Chkan A.S. and Ganza I.V. (2014) Self-management as the main tool of the system of motivational management at the enterprise. *Zbirnyk naukovykh prac Tavriyskogo dergavnogo agrotehnologichnogo universytetu*, vol. 1(25), pp. 261-266.

7. Akimova M.K. (2014) *Psychodiagnostyka. Teoriya i praktyka* [Psychodiagnosics. Theory and practice]. Moscow: Urayt, 631 p.

Lysenko V.V.

PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Prihodko I.A.

Student
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

INFLUENCE OF SELF-MANAGEMENT FUNCTIONS AND TECHNOLOGIES FOR DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Self-management technology began to evolve on the basis that not every person is able to properly organize his working time and space, resulting in some goals remain inaccessible. It is worth noting that self-management of the head is important not only in the context of his personal career achievements, but also to ensure the success of the company as a whole. Only an effective manager can lead the company and its employees to success. Only the person who has learned to manage himself and in due time can manage a large organization.

Self-management technology is a certain sequence of stages, which is in line with its basic functions.

Based on the available knowledge, we are of the opinion that it is necessary to encourage and promote the development of the personality of each particular employee by analyzing this process on the basis of certain features: the development of sensors, the development of intuition, the development of rationality and the development of irrationality.

The better the employees have developed functions sensors, intuition, rationality and irrationality, the easier they will find the right decision in the process of their work in the enterprise. If you need to make a decision, you need to try to use both the functions of obtaining information (sensory and intuition), and then both functions of decision making (rationality and irrationality).

As a result of our scientific work, we came to the conclusion that the application of social technologies to the implementation of self-management will allow each employee of the enterprise to constantly pay attention and time to self-education, which is a purposeful process for the development of the best, socially valuable properties of the individual. Creating the conditions that we propose to organize classes for employees during the break, and the proposed ways to increase motivation will contribute to the development of self-education of staff. The upbringing of a constructive self-organization and initiative activation of the employee will ensure professional self-improvement and harmonious interaction in the organization, and competent organization of the time employee guarantees reduction of time losses for the whole organization.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCES OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS

Досліджено сутність кризи та фактори її розвитку. Визначено сутність антикризового фінансового управління. Узагальнено наукові підходи до визначення принципів та функцій антикризового фінансового управління. Розкрито зміст системи антикризового фінансового управління підприємством. Проведено аналіз сучасних методів оцінки рівня розвитку фінансової кризи.

Ключові слова: криза, фінансова криза, управління, підприємство, банкрутство, моделі діагностики

Исследована сущность кризиса и факторы ее развития. Определена сущность антикризисного финансового управления. Обобщены научные подходы к определению принципов и функций антикризисного финансового управления. Раскрыто содержание системы антикризисного финансо-

вого управления предприятием. Проведен анализ современных методов оценки уровня развития финансового кризиса.

Ключевые слова: кризис, финансовый кризис, управление, предприятие, банкротство, модели диагностики.

The essence of the crisis and its development factors are investigated. The essence of anti-crisis financial management is determined. Generalized scientific approaches to the definition of the principles and functions of the crisis financial management. The content of the system of crisis financial management of the enterprise is disclosed. The analysis of modern methods for assessing the level of development of the financial crisis has been carried out.

Key words: crisis, financial crisis, management, enterprise, bankruptcy, model of diagnostics.

УДК 005:336-044.372

Литовченко О.Ю.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Постановка проблеми. В умовах глобальної нестабільності об'єктивно склалися умови порушення фінансової діяльності багатьох підприємств, при цьому високою імовірністю характеризуються процеси, пов'язані з банкрутством господарюючих суб'єктів. Основним засобом забезпечення стабілізації фінансового стану вітчизняних підприємств в таких умовах є антикризове управління, яке включає комплекс заходів щодо подолання неплатоспроможності та попередження кризових явищ на підприємстві в майбутньому.

Важливість застосування сучасних інструментів антикризового управління фінансами зумовлена наступним: по-перше, в умовах ринкової економіки підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність, перебуваючи під постійним впливом несприятливих внутрішніх та зовнішніх чинників, що може призвести до фінансової кризи та банкрутства, тому вони мають бути переведені на спеціальний режим антикризового управління із застосуванням специфічних методів та прийомів управління фінансами. По-друге, незалежно від джерел виникнення кризових явищ на підприємстві, саме фінансова сфера виступає індикатором їх прояву, що підкреслює необхідність дослідження та удосконалення методичних підходів до її аналізу та оцінки з позиції запобігання та нейтралізації наслідків кризи на підприємстві.

Аналіз останніх публікацій за темою дослідження. Категорія «антикризове фінансове управління» у сучасній економічній літературі є відносно новим поняттям, оскільки основна увага дослідниками приділяється проблемам антикризового управління підприємством. Вагомий теоретичний внесок у формування системи антикризового

управління та прогнозування кризового стану підприємства зробили такі західні вчені, як Ван Хорн Д., Брігхем Ю., Альтман Е., Бівер В., Фулмер Дж., Спрінггейт Г. та ін. Проблеми антикризового управління підприємством розглядалися в роботах таких науковців, як Бланк І.О., Лігоненко Л.О., Терещенко О.О., Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б., Нікітіна Н.В., Штангрет А.М., та ін. Більшість існуючих наукових досліджень у сфері управління фінансово-господарською діяльністю підприємств направлені на усунення наслідків кризових ситуацій. Однак на сучасному етапі, що характеризується нестабільністю та динамічністю ринкових відносин, органи керівництва підприємств повинні застосовувати такі методи управління, за яких можливо було б забезпечували запобігання кризових ситуацій та протидіяли негативним явищам та процесам, які несуть загрози та порушують їх інтереси щодо забезпечення сталого розвитку. Саме тому перед вітчизняними підприємствами постає проблема впровадження антикризового фінансового управління як системи превентивних, стабілізаційних та післякризових управлінських впливів.

Постановка завдання. Відповідно до означеної потреби виникає необхідність в удосконаленні методичних підходів до діагностики та оцінки наявності і глибини розвитку кризових явищ на підприємстві, а також вибору адекватних антикризових заходів, спрямованих на оздоровлення фінансового стану суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Головні особливості системи поглядів, у якій більшість постулатів економічної теорії виглядають непохитними – це стабільність і рівновага. Такі умови передбачають відсутність різких змін, поступовий процес сус-

пільного розвитку, що відповідає ознакам стійкості та рівномірності. Так само, й будь-яка система, й у тому числі фінансово-господарська, прагне до стабільності та рівноваги, намагається уникнути хаосу. Але, антагоністичні поняття стабільність і рівновага з одного боку та криза з іншого, насправді є діалектично поєднаними, і кожне з них не може існувати окремо без іншого.

Криза, у широкому розумінні, є необхідною передумовою настання стабільності у системі, що розвивається, адже виступає у ролі переломного моменту розвитку системи. Саме вона генерує можливість ініціації та впровадження потрібних змін. Криза характеризується своєю радикальністю, адже її властивість – порушувати стабільність і рівновагу, що веде до глобального оновлення системи. Саме необхідність у глобальному оновленні і зумовлює нагальну потребу у кризі для фінансово-господарської системи зокрема.

Функціонування підприємств у сучасному економічному просторі пов'язане із значною кількістю ризиків та загроз, оскільки за своєю сутністю кожен суб'єкт господарювання є відкритою системою, що активно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Розвитку кризових явищ так чи інакше не можливо уникнути, оскільки розвиток як економіки у цілому, так і окремих господарюючих одиниць відбувається циклічно, а отже за стадією розвитку завжди буде наступати спад [1, с. 47]. Проте, щоб уникнути негативного впливу таких явищ та відновити ефективне функціонування підприємства, керівникам необхідно правильно діагностувати кризу та застосовувати комплексне антикризове управління на підприємстві, однією із складових якого є антикризове фінансове управління.

Проблемі управління фінансами підприємств в умовах кризи присвячена значна кількість наукових робіт, однак за останні роки досі не сформованого єдиного підходу до визначення його сутності. Це зумовлено не тільки розбіжностями у поглядах різних вчених на цю проблематику, але й складністю самої економічної категорії «антикризове управління фінансами підприємства». В одному випадку під ним розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки, в іншому – управління підприємством, що потрапило в кризову ситуацію в результаті незадовільного менеджменту, у третьому – управління підприємством на порозі банкрутства, у четвертому – у період банкрутства [2, с. 236]. Натомість, наукове обґрунтування цього поняття сприяє використанню існуючих наукових розробок у зазначеній галузі, забезпечує побудову комплексу методів та заходів управління діяльністю суб'єкта господарювання, спрямованих на ефективне функціонування за умови запобігання та подолання виникнення кризових ситуацій.

Аналіз літературних джерел щодо існуючих трактувань поняття «криза» свідчить про існування декількох незалежних поглядів на понятійний зміст цього терміну. Так, у глобальному сенсі, криза – це форма поступального руху, прояв розвитку системи. Під кризою розуміють переломний момент у функціонуванні підприємства (незалежно від того, яким – позитивним чи негативним – буде результат); звідси кризою може вважатися будь-яка нестандартна ситуація або зміни у функціонуванні підприємства, які призводять до його якісно нових характеристик. Але кризою також є ситуація значного погіршення важливих параметрів функціонування підприємства, що цілком реально може призвести до банкрутства. Отже, антикризове управління фінансами підприємства має суттєве значення в сучасних економічних умовах, оскільки забезпечує ефективну діяльність на основі передбачення та своєчасного реагування на негативні ситуації.

Система антикризового управління у кожній з країн має свою специфіку. Так, у Німеччині антикризові заходи щодо подолання неплатоспроможності підприємства вживаються лише в тих випадках, коли в цьому мають потребу кредитори. Якщо це стосується підприємств акціонерної форми власності, то ціни на їх акції знижуються і під додаткові капітали випускаються нові акції. Проте перш ніж розпочати таку процедуру, вимоги кредиторів повинні бути задоволені не менш як на 35%.

В Італії неплатоспроможний суб'єкт господарювання може сам ініціювати здійснення антикризових заходів шляхом підписання угоди з кредиторами, яка має бути гарантована заставою. Активну участь в антикризовому управлінні підприємствами, яке здійснюється переважно за допомогою позасудових процедур, беруть участь як підприємницькі структури, так і місцеві органи управління, головне завдання яких полягає у збереженні існуючих робочих місць і створенні нових.

Досвід Великобританії з антикризового управління підприємствами також заслуговує на увагу. Законодавством про неплатоспроможність підприємства введено поняття «адміністратор» (в Україні це арбітражний керуючий). Мета процедури адміністрування полягає в антикризовому управлінні підприємством. Цінність британського досвіду в тому, що до роботи із зовнішнього управління санованого підприємства допускаються приватні адміністратори, які мають ліцензію і обізнані в питаннях бухгалтерського обліку та юриспруденції [3].

Що ж стосується змісту поняття «фінансова криза», то воно є більш деталізованим, оскільки стосується конкретної функціональної сфери в діяльності підприємства. Здійснюючи процес виробництва продукції, робіт і послуг кожне підприємство вступає у фінансові відносини з іншими суб'єктами господарювання. Ці відносини перед-

бачають виконання підприємством грошових зобов'язань та обов'язкових платежів, тривале і постійне порушення яких приводить його в розряд неплатоспроможних. При цьому фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмеженість можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини називають фінансовою кризою [4, с. 342]. Фінансова криза ідентифікується як загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність у неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування.

Отже, фінансова криза – це розбалансованість системи «підприємство» та обмеженість впливу його керуючої ланки через фінансові відносини на відновлення стійкої рівноваги. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Особливістю фінансової кризи є те, що вона потенційно зароджує загрозу руйнації економічної системи, в якій виникає. В економічних системах, таких як підприємство, криза тісно взаємопов'язана з ризиками і саме вони детермінують прояв кризи, її глибину та тривалість на підприємстві. Узагальнюючи вищезначене, можна охарактеризувати фінансову кризу на підприємстві як період загострення протиріч у соціально-економічній системі організації, що загрожує її життєстійкості та вимагає від неї якісно нових змін у фінансовій сфері.

Кризові явища на підприємстві можуть бути спричинені як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, або ж їх поєднанням, що обумовлює, в свою чергу, необхідність розробки та реалізації індивідуальної сукупності антикризових заходів для конкретного підприємства. Так, стратегічна криза, як правило, характеризується руйнацією виробничого потенціалу та браком довгострокових чинників успіху. Криза прибутковості передбачає перманентні збитки, які «з'їдають» власний капітал, що призводить до незадовільної структури балансу. Криза ліквідності вказує на неплатоспроможність підприємства або реальну загрозу втрати платоспроможності.

Більшість вітчизняних вчених не виокремлюють у своїх працях як окрему категорію антикризове фінансове управління, обмежуючись лише поняттям антикризового управління, проте на даний момент існує також значна кількість думок щодо трактування змісту антикризового фінансового управління підприємством як таким. Деякі вчені ототожнюють дане поняття із антикризовим управлінням, решта вважають антикризове фінансове управління складовою частиною антикризового управління підприємством в цілому.

Слід погодитися з Біловол Р. І., що розглядає антикризове управління як систему подолання

кризових явищ, яка складається з ряду підсистем, що спеціалізуються на виконанні специфічних функцій, а саме: антикризовий операційний менеджмент; антикризове фінансове управління; антикризовий маркетинг; антикризове управління персоналом; антикризове організаційне управління [5, с. 60].

Осадча О. А. під антикризовим управлінням розуміє «спеціалізовану систему моніторингу кризових явищ та подолання криз, яка складається із функціонально залежних підсистем, забезпечена ресурсами та кваліфікованим персоналом відповідно до сфер діяльності підприємства» [6, с. 153].

За визначенням Паранчука С. В. система антикризового управління – це «сукупність взаємопов'язаних елементів, реалізація яких, дозволить не допустити втрати підприємством цінності як господарської одиниці в умовах нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування» [7].

На думку О.О. Терещенка, під антикризовим управлінням фінансами підприємства розуміють процес управління фінансово-економічними ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою профілактики й нейтралізації фінансової кризи та забезпечення безперервної діяльності підприємства на основі використання системи специфічних методів та прийомів управління фінансами [8]. Такий підхід, на наш погляд, повною мірою відповідає сутності поняття «антикризового управління фінансами» та враховує всі особливості функціонування фінансових ресурсів підприємств.

Таким чином, антикризове фінансове управління – це підсистема загального антикризового управління, націлена на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного їх подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації банкрутства. Суб'єктами антикризового фінансового управління виступають фізичні чи юридичні особи, які за рішенням відповідних органів уповноважені здійснювати комплекс робіт з антикризового управління фінансами підприємства, а об'єктом – сукупність усіх фінансово-економічних ризиків, активи, капітал, фінансові потоки та вартість підприємства, що перебуває у режимі антикризового управління.

Система антикризового управління фінансами підприємства базується на певних принципах: превентивність, своєчасність; терміновість реагування; послідовність, адаптивність; принцип часових обмежень; комплексність. Слід зазначити, що всі вони повинні діяти тільки в системі, доповнюючи та конкретизуючи один одного.

Сутність антикризового управління фінансами підприємства розкривається у функціях, які воно

здійснює. Поряд з класичними функціями управління, такими як планування, організація, мотивація та контроль, антикризове управління фінансами застосовує й специфічні функції, а саме: пізнавальну (пізнання сутності й особливостей кризових явищ, визначення їх причин); методологічну (антикризове управління як дисципліна становить теоретичну базу для впровадження даного менеджменту в діяльність суб'єктів господарювання); виховну (полягає в формуванні сучасного типу мислення щодо недопущення факторів руйнації внаслідок кризи на підприємство); практичну (використання накопичених знань антикризового управління в практичній діяльності ринкових агентів); профілактичну (постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги ринкового агента); діагностичну (ідентифікація потенційних ризиків та розробка заходів щодо їх зниження); моніторингову (спостереження за факторами зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання); стабілізаційну (ліквідація наслідків кризи та інші).

Сучасна економічна наука сформувала наступні вектори антикризового фінансового управління підприємством: вектор всебічного контролю, що орієнтований на точне виконання будь-яких управлінських рішень, з подоланням при їх реалізації резистенцій кризових явищ; вектор прогнозування результатів, який передбачає складання стратегічних, тактичних і оперативних планів антикризового фінансового управління підприємством; вектор оперативних рішень, котрий визначає можливість прийняття термінових дій без їх погодження з організаційною стратегією задля якомога швидшої організації антикризового процесу [9, с. 54-55]. Сучасні ж умови вимагають поєднання цих векторів у певних комбінаціях.

Так, передкризове управління з точки зору стратегічного менеджменту є проактивним, тобто передбачає у більшій мірі аналітичну роботу, і має контрольню-діагностичний характер. Відповідно, вектор оперативних рішень знаходить своє застосування лише частково, оскільки за умов, коли процесів розгортання кризи ще нема, всі оперативні рішення погоджуються з організаційною стратегією. Управління за умов безпосередньої кризи стосується прямого захисту підприємства від кризових явищ. Отже, незадіяним стає вектор всебічного контролю, адже безпосередній антикризовий процес на підприємстві можна контролювати тільки частково у зв'язку з одномоментною реалізацією важкодосліджуваних комбінацій ризиків, перш за все зовнішніх. Однак, виникає потреба в прийнятті оперативних рішень, і вектор оперативних рішень отримує своє застосування. Управління виходом з кризи відрізняється динамічністю змін у внутрішньому середовищі, за таких

змін важкопрогнозованими стають середньотермінові (тактичні) та довготермінові (стратегічні) результати. Таким чином, вектор прогнозування результатів використовується лише в оперативному контексті, одночасно з активацією всебічного контролю за процесом виходу з кризи.

Головна мета антикризового управління підприємством полягає в забезпеченні стійких позицій на ринку і стабільних результатів діяльності суб'єкта господарювання за будь-яких економічних, політичних і соціальних змін у країні. Це передбачає виокремлення особливих підходів до фінансово-господарської діяльності, що мають сприяти підвищенню ділової активності, тобто вироблення нововведень, які потенційно можуть стати корисними на шляху до подолання кризових процесів; прогнозування ресурсного забезпечення, і, перш за все, забезпечення фінансовими ресурсами, для реалізації на практиці зазначених підходів; визначення критеріїв оцінки, які дозволять встановити ефективність роботи, що проводиться, а також пошук можливостей для внесення коректив у вже виконані дії.

Основними завданнями антикризового управління фінансами підприємства є: аналіз зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу підприємства для вибору стратегії його розвитку на основі прогнозування його фінансового стану; попередня діагностика причин виникнення кризових ситуацій в економіці і фінансах підприємства; комплексний аналіз фінансово-економічного стану підприємства для встановлення методів його оздоровлення; реструктуризація сфер діяльності підприємства; бізнес-планування фінансового оздоровлення підприємства; процедури антикризового управління і контроль за їхнім проведенням.

Сутність антикризового управління фінансами підприємства можна викласти у наступних положеннях: кризу можливо передбачити, очікувати і прогнозувати; кризу у певній мірі можна прискорити, випередити або відкласти; до кризи можна і необхідно готуватися; кризу можна пом'якшити або її уникнути; управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і творчості; кризові процеси до визначеної межі можуть бути керованими; управління процесами виходу з кризи здатне прискорити або мінімізувати наслідки кризи.

З проблематикою антикризового управління фінансами безпосередньо пов'язана необхідність дослідження методів та моделей ідентифікації фінансової кризи на підприємстві. В основі таких моделей лежать кількісні методики, що дозволяють оцінити антикризовий процес на підприємстві або спрогнозувати ефективність і дієвість реалізації на практиці в конкретних умовах господарювання тих чи інших методів антикризового фінансового управління.

Методичні підходи діагностики та ідентифікації кризи, як правило, базуються на дослідженні таких груп показників діяльності підприємства, які характеризують: фінансово-майновий стан; результати господарської діяльності за окремими напрямками; організація управління підприємством; комбінований підхід. Найбільшого застосування набув останній (комбінований) підхід, коли комплексно використовуються фінансові та економічні показники, а для ідентифікації кризового стану більшого поширення набуло дослідження тільки однієї сфери діяльності підприємства. Найменш вдалим варіантом є використання тільки фінансових показників, які обчислюються на підставі балансу підприємства, оскільки вони лише констатують становище, що склалося, і не дають змоги встановити фактори, які його спричинили. Навіть для експрес-діагностики доцільним є сумісне використання фінансових та економічних показників.

Залежно від інформаційного забезпечення діагностики існуючі методичні підходи до її проведення можуть передбачати використання виключно кількісної, якісної або змішаної інформації. Таким чином, вибір оптимального підходу ідентифікації кризового стану є однією з ключових проблем діагностики фінансової кризи на підприємстві.

У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі існують різні підходи до прогнозування фінансової кризи на підприємстві (рис. 1).

Якісний підхід до діагностики фінансової кризи ґрунтується на евристичних методах, які передбачають використання інтуїції, попереднього досвіду, творчості та уяви при розробці прогнозу розвитку ситуації на підприємстві. Кількісний підхід заснований на економіко-математичних методах, до яких відносяться методи кластерного та дискримінантного аналізу, імітаційне моделювання та ін.

Окремі дослідники вважають, що прогнозування фінансової кризи на підприємстві за допомогою якісного підходу дає більш точні результати, ніж використання математичних моделей. Однак переваги кількісного підходу над якісним були доведені ще у 1974 р. відомими вченими Альтманом і Макгоєм. Результати досліджень виявили, що математичні моделі правильно прогнозували ймовірність банкрутства у 82% випадків, тоді як експертні висновки аудиторів були достовірними лише на 46%. Крім того, кількісні методи є зручнішими в застосуванні з точки зору інтерпретації отриманих результатів, оскільки в них платоспроможність оцінюється за єдиного комплексного показника.

Найбільшою популярністю серед економіко-математичних методів діагностики фінансової кризи користуються дискримінантні моделі, що, в свою чергу, обумовлено їх високою ефективністю. Однак найчастіше мова йде про зарубіжні методи, серед яких варто зазначити моделі Альтмана, Беєрмана, Таффлера, Спрінґейта та ін.

У практиці господарювання країн Заходу широко використовують інший метод оцінювання банкрутства підприємств – Z-рахунок Альтмана [10]. Головними недоліками моделі є обмежений простір для її застосування (значний ризик отримання недостовірних результатів оцінювання при використанні в секторі малого і середнього підприємництва) та неадаптованість до вітчизняних реалій ведення бізнесу. Крім того, якщо значення інтегрованого показника знаходяться в інтервалі від 1,23 до 2,9 (так звана «зона невизначеності» в уточненій моделі), то Z-критерій Альтмана взагалі не працює. Тому, використовуючи цю модель на підприємствах України, критичне значення Z-рахунку необхідно сприймати лише як сигнал можливої фінансової небезпеки, після отримання



Рис. 1. Класифікація підходів до діагностики фінансової кризи на підприємстві

якого потрібно терміново проводити поглиблений аналіз причин незадовільного фінансового стану і розробляти заходи щодо їх усунення.

Характеризуючи прогнозну модель, розроблену британськими вченими Р. Таффлером і Г. Тішоу у 1977 році, доречно наголосити на тому, що її розпізнавальна прогностична здатність поступається Z-рахунку Альтмана. Домінуюче місце у вказаній дискримінантній функції належить показнику співвідношення прибутку від реалізації і суми короткотермінових зобов'язань підприємства, який має вагу в 3-4 рази вищу, аніж у інших коефіцієнтів. Тому незначні коливання лише двох фінансових показників (валового прибутку і поточних зобов'язань) можуть суттєво позначитися на зміні інтегрального індексу, а, отже, і на об'єктивності оцінок ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання. Аналогічно, як і аналітична модель Е. Альтмана, рівняння Р. Таффлера і Г. Тішоу має свою «зону невизначеності» – проміжок від 0,2 до 0,3, що також можна зарахувати до його слабких сторін.

Модель К. Спрінгейта була побудована на основі дослідження впливу 19 фінансових показників та передбачає розрахунок чотирьох факторів, які орієнтовані на майбутні доходи підприємства. Вважають, що точність виявлення загрози неплатоспроможності за цією моделлю становить 92%, однак зі збільшенням прогнозного періоду цей показник зменшується. Високий рівень достовірності прогнозування загрози неплатоспроможності робить цю модель придатною для широкого застосування, однак із застереженнями, аналогічними тим, які стосувалися Z-критерію Альтмана.

Піонером застосування методології багатофакторного дискримінантного аналізу для передбачення можливої загрози банкрутства фірм у Німеччині був К. Беєрман, який, опрацювавши емпіричні дані щодо 21 пари підприємств, 50% яких працювали збитково та перебували у стані фінансової кризи, у 1976 році вивів власну модель. Навіть поверхневе ознайомлення із запропонованою К. Беєрманом інтерпретацією можливих параметрів інтегрального показника Z свідчить про те, що у випадках, коли його значення буде в інтервалі від 0,236 до 0,32, використання дискримінантної функції нічого не дасть і потрібно буде проводити додатковий поглиблений аналіз інших якісних параметрів, унаслідок чого різко зростає трудомісткість прогнозування критичної фінансової неспроможності. Отже, діагностика фінансової кризи та прогнозування ймовірності банкрутства в Україні в умовах сьогодення з використанням зазначених моделей виявила надто низьку їх здатність до оцінки реального фінансового стану національних підприємств і прогнозування ймовірності їх банкрутства, оскільки результати проведених ними досліджень приводять до суперечливих висновків.

Основні проблеми розробки більш досконалих методик діагностики фінансової кризи на підприємстві у сучасних умовах ведення фінансово-господарської діяльності пов'язані з нестабільністю економіки, незавершеністю формування правової бази господарювання та відсутністю інформаційної бази для створення репрезентативної вибірки з числа підприємств-банкрутів та фінансово-стійких підприємств.

Наприкінці слід додати, що ефективність антикризового фінансового управління підприємством прямо залежить від вибору відповідної стратегії, за допомогою якої його керівництво має реальну можливість створити режим стійкого і стабільного функціонування підприємства, що дозволяє передбачати, попереджати і переборювати кризові ситуації. Механізм формування та реалізації антикризової фінансової стратегії заснований на теорії управлінського циклу, являє собою процес підготовки управлінських рішень, та складається з визначеної послідовності етапів: аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що визначають зміст антикризової фінансової стратегії; визначення періоду її реалізації; формування системи цілей; розробка визначеного набору можливих варіантів антикризової фінансової стратегії; визначення критеріїв вибору антикризової фінансової стратегії та вибір найбільш привабливого варіанту; розробка антикризової фінансової політики підприємства; формування системи заходів щодо реалізації антикризової фінансової стратегії; реалізація антикризової фінансової стратегії, що передбачає взаємодію підприємства із зовнішніми суб'єктами господарювання: банками, інвесторами й іншими фінансовими інститутами; моніторинг як процес постійного відстеження фактичних проміжних і кінцевих результатів за показниками, які характеризують фінансову діяльність підприємства у порівнянні із запланованими, забезпечує своєчасне коригування антикризової фінансової стратегії; оцінка якості стратегії, яка здійснюється на основі аналізу кількісних і якісних параметрів, що дає можливість комплексно охарактеризувати результат, власне процес фінансової діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, впровадження антикризового управління фінансами в практику господарювання вітчизняних підприємств в сучасних умовах стає необхідною умовою виведення їх зі стану фінансової кризи. Відповідно до причин кризи, підприємству слід вибирати метод, який краще за інші допоможе їх усунути. При чому вкрай важливо притримуватися визначеного механізму антикризових заходів, який дасть можливість не лише своєчасно реагувати на кризові явища, а й попереджати їх розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арєф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств: монографія / О. В. Арєф'єва, Т. Б. Кузенко. – Київ: Видавництво Європейського університету, 2004. – 170 с.
2. Вудвуд В. В. Антикризове управління підприємством як засіб стабілізації його фінансового стану / В. В. Вудвуд, Ю. О. Шевченко-Котенко // Інноваційна економіка. – 2010. – С. 236 – 239.
3. Букрєєв А. М. Економічний механізм антикризового управління підприємством: монографія / Букрєєв А. М., Кремер К. І., Дударєв О. Є. – Київ: Наукова книга, 2007. – 232 с.
4. Фінанси підприємств: Підручник. – 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ф. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
5. Біловол Р. І. Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством / Р. І. Біловол // Регіональні перспективи. – 2003. – № 7-8 (32-33). – С. 60 – 63.
6. Осадча О. А. Сутність, принципи, функції та методи антикризового управління підприємствами машинобудування / О. А. Осадча // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 148 – 155.
7. Паранчук С. В. Чинники необхідності переходу підприємства на антикризове управління / С. В. Паранчук, І. І. Топій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Uproz/2011_4/u1104par.pdf.
8. Терещенко О. О. Антикризове управління фінансами підприємств: авторєф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. О. Терещенко; Київський національний економічний університет. – К., 2005. – 40 с.
9. Барінов В. А. Антикризисное управление: учебное пособие / В. А. Барінов. – Москва: ИД «ФБК-ПРЕСС», 2002. – 520 с.
10. Altman E. I. Financial Rations, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – No. 4. – P. 589 – 609.

REFERENCES:

1. Arjef'jeva O.V., Kuzenko T.B (2004) Planuvannya ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv: monografija [Planning of economic security of enterprises: mono-

graph]. – Kyjiv: Publishing House of the European University (in Ukrainian).

2. Vudvud V.V., Shevchenko-Kotenko Ju.O. (2010) Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom jak zasib stabilizaciji johho finansovogho stanu [Anticrisis management of the enterprise as a means of stabilizing its financial state]. Innovative economics. vol. 7, no. 7-8, pp. 236 – 239.

3. Bukrjejev A.M., Kremer K. I. (2007) Ekonomichnyj mekhanizm antykryzovogho upravlinnja pidpryjemstvom: monografija [Economic mechanism of crisis management of the enterprise: monograph]. Kyiv: Scientific book. (in Ukrainian).

4. Poddjerjoghin F. (2000) Finansy pidpryjemstv: Pidruchnyk. [Finances of enterprises: Textbook.]. Kyiv: KNEU, (in Ukrainian).

5. Bilovol R.I. (2003) Metodologichni pidkhody do rozrobky koncepciji antykryzovogho upravlinnja pidpryjemstvom [Methodological approaches to the development of the concept of crisis management enterprise] Regional perspectives. vol. 7-8, no. 32-33, pp. 60 – 63.

6. Osadcha O. A. (2010) Sutnistj, pryncypy, funkciji ta metody antykryzovogho upravlinnja pidpryjemstvamy mashynobuduvannja [Essence, principles, functions and methods of crisis management of machine-building enterprises]. Current problems of the economy, no. 11, pp. 148 – 155.

7. Paranchuk S. V., Topij I. I. (2011) Chynnyky neobkhidnosti perekhodu pidpryjemstva na antykryzove upravlinnja [Factors of the Need for Transition of an Enterprise to the Crisis Management]. (electronic journal), Available at:http://www.nbu.gov.ua/portal/Uproz/2011_4/u1104par.pdf.

8. Tereshhenko O. O. (2005) Antykryzove upravlinnja finansamy pidpryjemstv: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja doktora ekon. nauk : spec. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» [Anticrisis management of enterprises finance: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree of Doctor of Economics. Sciences: special April 08, 2007 "Finances, money circulation and credit"] Kyiv: Kyjivsjkyj nacionaljnyj ekonomichnyj universytet. (in Ukrainian).

9. Barinov V. A. (2002) Antikrizisnoe upravlenie: uchebnoe posobie [Anticrisis Management: A Study Manual]. Moskva: ID „FBK-PRESS”(in Russian).

10. Altman E. I. Financial Rations, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – No. 4. – P. 589 – 609.

**METHODICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCES OF ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS**

The main means of ensuring the further functioning and stabilization of the financial situation of domestic enterprises of global instability is the crisis management, which includes a set of measures to overcome insolvency and prevent future crises in the enterprise.

The functioning of enterprises in the modern economic space is associated with a considerable number of risks and threats, because in its essence each economic entity is an open system that actively interacts with the external environment. Among such risks it is possible to distinguish among them the threat of development of crisis phenomena in the enterprise under the influence of such negative factors as imperfection of the legislation, tough competition, instability of economic tendencies in the country and the world. In order to avoid the negative impact of such phenomena and restore the effective operation of the enterprise, managers need to correctly diagnose the crisis and apply integrated crisis management in the enterprise, one of which is the crisis management financial management. Crisis phenomena in an enterprise can be caused both by external and internal factors, or by their combination, which, in turn, determines the necessity of developing and implementing an individual set of anti-crisis measures for a particular enterprise.

The main objective of the crisis management of the enterprise is to ensure stable positions in the market and stable results of the business entity in any economic, political and social changes in the country. The choice of an optimal approach to identifying a crisis situation is one of the key problems in diagnosing a financial crisis in an enterprise. In the domestic and foreign scientific literature, there are different approaches to forecasting the financial crisis in the enterprise. The qualitative approach to the diagnosis of the financial crisis is based on heuristic methods that involve the use of intuition, previous experience, creativity and imagination in developing a forecast of the development of the situation in the enterprise. A quantitative approach is based on economical and mathematical methods, which include cluster and discriminant analysis methods, simulation simulation, and others. The most popular among economic and mathematical methods of diagnosing the financial crisis use discriminatory models.

The effectiveness of the financial crisis management of an enterprise directly depends on the choice of the appropriate strategy, through which its management has a real opportunity to create a regime of stable and stable operation of the enterprise, which allows predict, prevent and overcome crisis situations.

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

DEVELOPMENT OF ACTIVITIES TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET OF HOTEL SERVICES

УДК 338.46

Мангушев Д.В.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Луняка В.А.

студентка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Крятова А.С.

студентка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У цій роботі досліджується питання розробки заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку готельних послуг. А також висвітлюється роль конкурентоспроможності в ефективному функціонуванні готельних підприємств, визначається сутність цієї наукової категорії, здійснюється аналіз методів оцінки конкурентоспроможності, пропонуються шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії.

Ключові слова: конкурентоспроможність, готельне підприємство, готельна індустрія, методи оцінки, якість, конкурентні переваги, конкуренція.

В данной работе исследуется вопрос разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия на рынке гостиничных услуг. А также освещается роль конкурентоспособности в эффективном функционировании гостиничных предприятий, определяется сущность

этой научной категории, осуществляется анализ методов оценки конкурентоспособности, предлагаются пути повышения конкурентоспособности предприятий гостиничной индустрии.

Ключевые слова: конкурентоспособность, гостиничное предприятие, гостиничная индустрия, методы оценки, качество, конкурентные преимущества, конкуренция.

In this work, the issue of developing measures to increase the competitiveness of an enterprise in the hotel services market is being investigated. It also highlights the role of competitiveness in the effective functioning of hotel enterprises, defines the essence of this scientific category, analyzes the methods for assessing competitiveness, suggests ways to improve the competitiveness of the hotel industry.

Key words: competitiveness, hotel company, hotel industry, methods of evaluation, quality, competitive advantages, competition.

Постановка проблеми. Підприємства готельного господарства становлять матеріальну основу туристичної галузі й мають величезний потенціал для сталого доходу в державний бюджет. Ефективний розвиток підприємств готельного господарства є стратегічно важливим напрямком для туризму. Як елемент інфраструктури готельне господарство відображає облаштованість соціального простору в межах міста, культурно-ділових об'єктів та виробництва. Діяльність підприємств готельного господарства сприяє зміцненню зв'язків, перетворюючи їх на систему інтеграційних процесів із реалізацією соціально-культурного обміну, з розвитком культури пізнання. Беручи до уваги прагнення України послідовно інтегруватися у світове економічне співтовариство, актуальним завданням для вітчизняного ринку гостинності вважаємо пошук стратегічних орієнтирів збільшення конкурентних переваг, які дозволять більш повно задовольняти потреби споживачів, підвищити рівень сервісу і, як наслідок, сформувати необхідний рівень конкурентоспроможності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані з функціонуванням готелів, розглянуто в роботах таких учених, як Г. Яковлев, Е. Балашова, А. Кусков, А. Медик, Х. Инграм, Л. Шамова, В. Кохненко, О. Любіцева, Х. Роглев, В. Ревенко, П. Пуцентейло, М. Мальська, І. Пандяк та ін. Проблема визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств займалися такі вчені, як М. Портер, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, А. Дж. Стрикленд III, Девід У. Кревенс, І. Зул'карнаєв, Л. Ільєсова,

Л. Азоев, Є. Джанджугазова, Р. Фатхутдинов, І. Ліфіц, І. Спірідонов, А. Яновський та ін.

Постановка завдання. Метою статті є виклад теоретичного матеріалу про економічний стан сучасного ринку готельних послуг в Україні та розробка заходів, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємств на цьому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна сутність готельної індустрії полягає в нематеріальному характері її діяльності. Результат виробничо-експлуатаційної діяльності готелів – основний продукт у формі своєрідного виду послуг – послуг гостинності. Їхня особливість пов'язана з тим, що вони створюються та реалізуються в межах одного підприємства. Виробництво продукту гостинності не може здійснюватись окремо від матеріального продукту, тобто виробничого використання матеріально-технічної бази. Вона є основою одночасного виробництва та реалізації послуг. Згідно з особливостями обслуговування у готельному господарстві, де поєднують виробництво та споживання послуг, цей процес визначають поняттям «надання послуг».

Готельна послуга – це дія підприємства з розміщення споживача через пропозицію номеру для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням і тимчасовим перебуванням [2].

Особливістю сучасного готельного обслуговування є децентралізація реалізації послуг. Великі готельні об'єднання формують спеціалізовані ланки для реалізації основних послуг. Тому частина операцій у процесі обслуговування туристів

не належать до компетенції окремих ланок готельного підприємства й зосереджені в спеціалізованих бюро подорожей або самому підприємстві. Тому на якість обслуговування в готелях впливає діяльність посередницьких ланок, що реалізують їхні основні послуги.

Обсяг, якість і асортимент послуг у готельній сфері зумовлені насамперед станом матеріально-технічної бази й рівнем та кваліфікацією персоналу закладу розміщення. Спостерігаємо постійне розширення й урізноманітнення матеріально-технічної бази та структури персоналу готелів. Поряд з основними будівлями готелів створюють інші споруди: спортивні, медичні, розважальні тощо. У такий спосіб процес обслуговування туристів ускладнюється, а запропоновані послуги мають комплексний характер.

Витрати готельного підприємства складаються в основному з витрат, що виникають у зв'язку з наданням послуг [2]:

- на утримання приміщень номерів готелів (електро-, водо-, тепlopостачання, прання та прасування білизни, абонентська плата за телефон тощо);

- на оснащення номерів готелів (крім витрат, що підлягають амортизації) та обслуговування клієнтів у номері (столи, шафи одяжні, стакани, попільнички, рушники, мило тощо);

- на оплату праці персоналу, що безпосередньо займається наданням основних послуг готелю: покоївкам, портьє, черговим на поверхах, включаючи відрахування ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- на амортизацію приміщень номерів готелів;

- на охорону праці й техніку безпеки;

- на ремонт і технічне обслуговування готельних номерів тощо.

Спектр послуг, що надаються підприємствами готельного господарства, досить широкий, тому й перелік доходів від реалізації також відносно великий. Зокрема це доходи від здачі готельних номерів, реалізації побутових послуг (прання, хімічистка, перукарські послуги тощо), реалізації екскурсійних послуг, реалізації автопослуг (переве-

знення пасажирів), реалізації послуг автостоянки, надання послуг із користування мережею Інтернет, телефоном тощо.

Далі наведений рейтинг 10 найприбутковіших готельних брендів у світі за версією електронного журналу Hotelier.PRO (табл. 1) [4].

Далі детальніше розглянемо ситуацію на ринку готельних послуг в Україні. За даними Держадміністрації туризму України, в індустрії гостинності працюють 1600 готелів різної зірковості. Однак слід зазначити, що кількість готелів, які функціонували на території України, порівняно з 2015 р., збільшилось на 1,0% (рис. 1) [7].

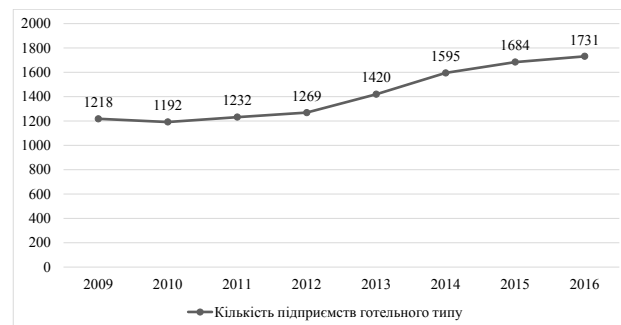


Рис. 1. Кількість готелів та інших місць для короткотермінового проживання в Україні у 2009-2016 рр. [7]

Проте сегмент п'ятизіркових готелів в країні незначний: у м. Києві готель «Прем'єр-Палас», у м. Одесі – 19-поверховий готель «Одеса Кемпински» біля Морського вокзалу на 158 номерів вартістю 28 млн. дол., в м. Донецьку – «Донбас Палас» на 129 номерів вартістю 24 млн. дол. і фешенебельний розважально-готельний комплекс «Вікторія», в Дніпропетровську – «Гранд-готель».

Основними тенденціями в розвитку готельного бізнесу є:

- посилення спеціалізації готельного бізнесу, що дозволяє більш чітко орієнтуватися на визначені сегменти споживачів;

- персоналізація обслуговування й повна концентрація на запитах і потребах клієнтів;

- широке впровадження нових засобів комунікацій та інформаційних технологій, що дозволяє

Таблиця 1

ТОП-10 готельних брендів у вартістному вираженні

№	Назва готелю	Країна	Річний прибуток
1	Hilton (Hilton Worldwide)	США	\$7,8 млрд
2	Marriott (Marriott International)	США	\$5,3 млрд
3	Hyatt (Hyatt Hotels Corporation)	США	\$3,4 млрд
4	Sheraton (Starwood Hotels & Resorts)	США	\$3,4 млрд
5	Holiday Inn (InterContinental Hotel Group)	Великобританія	\$2,9 млрд
6	Courtyard (Marriott International)	США	\$2,8 млрд
7	Hampton Inn (Hilton Worldwide)	США	\$2,5 млрд
8	Mercure (Accor Group)	Франція	\$1,8 млрд
9	Ramada (Wyndham Worldwide)	США	\$1,7 млрд
10	SHANGRI-LA ASIA (Shangri-La Hotels and Resorts)	Китай	\$1,7 млрд

проводити глибоку й системну економічну діагностику;

– впровадження нових технологій у ділову стратегію готельних підприємств, зокрема широке використання мережі Інтернет із метою просування готельних продуктів і послуг.

Український ринок готельних послуг сьогодні наближається до насичення в секторі п'яти- й чотиризіркових готелів. Однак сектор готелів в Україні рівня трьох зірок і нижче залишається незаповненим.

Конкурентоспроможність – це складне багатовимірне поняття, аналіз і оцінку якого необхідно найтісніше пов'язувати з конкретним його рівнем. Ієрархічна декомпозиція конкурентоспроможності має чотири рівні (рис. 2) [6].

Для нашого дослідження важливим є виокремлення конкурентоспроможності підприємства як складної економічної категорії. Адже поняття конкурентоспроможності пов'язане з визначенням сутності та ролі конкуренції, які обумовлені низкою ключових проблем господарської діяльності. Можливості підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежать від конкурентоспроможності товару, сукупності соціально-економічних і організаційних чинників, а також методів діяльності підприємства, які мають вплив на результати конкурентної боротьби. Останнім часом все більшого поширення на ринку готельних послуг набуває «утворююча» конкуренція, спрямована на пошук способів співпраці конкурентів у сфері збуту й маркетингу. Конкурентоспроможність готельних підприємств знаходиться в залежності від сезонності, природних, загальнополітичних та інших зовнішніх факторів. У цілому конкурентоспроможність готелю може бути описана такою формулою:

Конкурентоспроможність готелю = конкурентоспроможність готельних послуг + імідж (бренд), де

Конкурентоспроможність готельних послуг = якість + ціна + обслуговування [1]. Наведені залежності дозволяють стверджувати, що саме якість послуг сьогодні виступає головним пріоритетом у діяльності готельних підприємств. Відповідно, можна стверджувати, що управляти конкурентоспроможністю означає забезпечувати оптимальне співвідношення названих складових, а також спрямовувати основні зусилля на підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності й рівня обслуговування.

Уважаємо, що при виборі напрямку руху та характеру поточних дій готелям у сучасних умовах господарювання, залежно від конкретної ринкової ситуації, варто застосовувати такі основні стратегії (рис. 3) [3]:

Бізнес-стратегія передбачає розробку комплексного плану управління, який спрямований на зміцнення становища підприємства на ринку готельних послуг і забезпечує координацію зусиль, залучення та задоволення потенційних споживачів, успішну конкуренцію й досягнення глобальних цілей. Процес вироблення бізнес-стратегії готелю ґрунтується на ретельному вивченні всіх можливих варіантів розвитку та діяльності підприємства готельного бізнесу й полягає у виборі загального напрямку, методів конкуренції і моделей бізнесу, тобто бізнес-стратегія означає вибір готелем шляху розвитку, методів конкуренції й ведення бізнесу.

Користуючись бізнес-стратегією та проаналізувавши сучасний стан ринку, можна виділити перспективні напрямки розвитку готельного бізнесу в Україні:

1. Активний розвиток малих готелів. Це пов'язано з тими перевагами, які формуються в сучасних туристів: вони хочуть бачити в готелі не тільки засіб розміщення, але й хочуть повною мірою відчути домашній затишок, унікальність і неповторність, що якраз є однією з відмінних рис

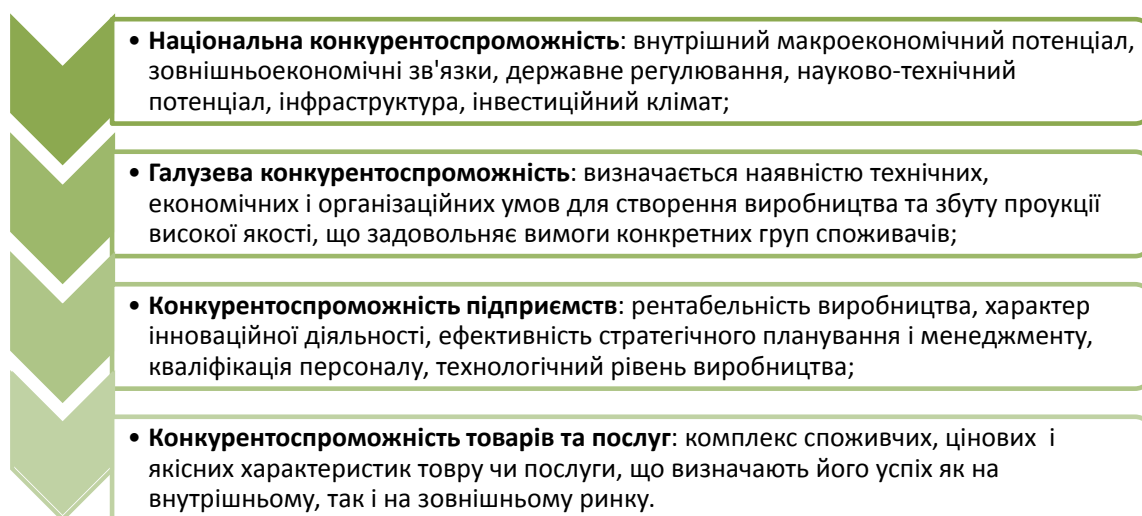


Рис. 2. Ієрархічна структура конкурентоспроможності [6]

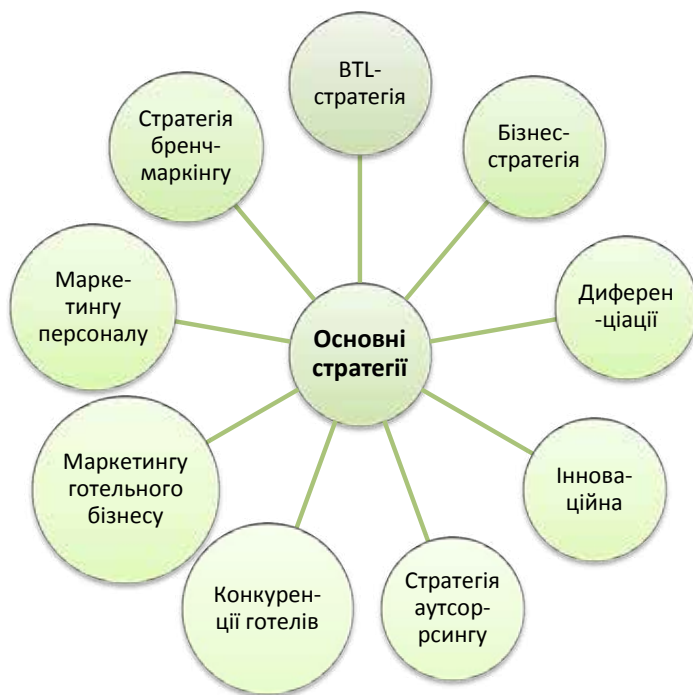


Рис. 3. Основні стратегії конкурентоспроможності підприємств на ринку готельних послуг [3]

малих незалежних готелів. Конкурентною перевагою малого готелю є індивідуальне ставлення до кожного клієнта, тобто застосовують персоналізований підхід до гостей, створюють атмосферу будинку далеко від дому. Перевагою сегменту міні-готелів є досить швидка окупність (3-5 років) при відносно невеликих вкладеннях (\$ 0,2-2 млн.).

2. Найбільш затребуваними стануть найдешевші засоби розміщення – хостели (від англ. Hostel – молодіжний гуртожиток). Конкуренції серед них практично немає, а попит величезний, так як більшість приїжджих – відряджені з регіонів, студенти, економні туристи, яким потрібні мінімальні зручності й ночівля і які не можуть собі дозволити проживання в «зіркових» апартаментах. У Києві налічується близько двадцяти хотелів. Для порівняння: у Кракові працює близько 100 молодіжних готелів. Їх організаторами стали власники міні-готелів, пансіонатів і багатоквартирних будинків.

3. Перспективним напрямком може стати ринок апарт-готелів, який поки не отримав належного розвитку в Україні. Апартаментами в світовій практиці прийнято називати мебльовані готельні номери, що поєднують у собі домашній затишок і доступ до готельного сервісу. Найчастіше апарт-готелі розміщуються на верхніх поверхах готельних і багатофункціональних комплексів, розташованих в престижних районах. Апартаменти можуть пропонуватися як в короткострокову, так і довгострокову оренду, а також продаватися. У світовій практиці придбання в приватну власність окремої резиденції в готелі вже давно стало нормою, але

в Україні аналогічні проекти в більшості своїй поки знаходяться на стадії реалізації. На сьогодні в Києві можна нарахувати 5-7 об'єктів, які тією чи іншою мірою належать до категорії апарт-готелів. При цьому до числа якісних професійних об'єктів можна зарахувати лише один – апартаменти «Senator Apartments».

4. У зв'язку з переважанням в столиці і великих містах України представників ділових кіл, бізнесменів, які приїжджають на переговори або в справах компаній, виникає потреба в готелях високого класу типу конгрес-готелю (з великими конференц-залами, банкетними та переговорними залами), розташованих недалеко від офісів і ділових центрів.

5. У міру насичення ринку готелями 4-5 зірок відбудеться зміщення пріоритетного напрямку розвитку в бік проектів середнього рівня – готелів 2-3 зірок і менш категорійних готелів.

6. Розвиток вітчизняних готельних мереж, наприклад, «Premier Hotels», «Чорне море», і їх вихід за межі України.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, на основі вищесказаного можна стверджувати, що конкурентоспроможність виступає найважливішим фактором забезпечення ефективного та прибуткового розвитку підприємств індустрії гостинності. Саме ця категорія визначає здатність готельних підприємств функціонувати не тільки в поточних фінансово-економічних і політичних умовах, а й в умовах фінансово-економічної кризи. Тому розробка заходів підвищення конкурентоспроможності є стратегічною необхідною та передбачає сукупність заходів щодо систематичного вдосконалення послуг, постійного пошуку нових видів реклами, нових груп потенційних клієнтів, поліпшення сервісу тощо.

Таким чином, на підприємствах готельного господарства в сучасних умовах необхідно впровадити більш дієві та досконалі системи управління персоналом, що забезпечать подолання вищезазначених етапів із максимальним результатом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабанчикова О.А. Управління конкурентоспроможністю готельного підприємства: теорія і практика / О. А. Бабанчикова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rguts.ru/files/electronic_journal/number18/1.doc.
2. Бірюков Е.С. Розвиток туризму в світі і його вплив на економіку / Е.С. Бірюков. – М.: Економіка, 2002. – 168 с.
3. Грабовенська С.П. Стратегія розвитку готельного господарства / С. П. Грабовенська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://joomla.spkneu.org>.

4. Електронний журнал «Hotelier.PRO». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hotelier.pro>.

5. Офіційне видання державної фіскальної служби України «Вісник». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5521?issue=126>.

6. Подлепіна П.О. Підвищення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності / П.О. Подлепіна, О.М. Поп // Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети: матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. – С. 214-216.

7. Статистичний бюлетень Державного комітету статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>) «Готелі та інші місця для тимчасового проживання». – К., 2011. – С. 8.

2. Biryukov E.S. (2002) Rozvitok turizmu v sviti i jogo vpliv na ekonomiku [Development of tourism in the world and its influence on economy]. Moscow: Economics, 168 p.

3. Grabovenska S.P. Strategia rozvitku gotelnogo gospodarstva [Hospitality Development Strategy]. [Electronic resource]. – Access mode: <http://joomla.spkneu.org>.

4. Elektronii jurnal "Hotelier.PRO" [Electronic hotel magazine "Hotelier.PRO"]. [Electronic resource]. – Access mode: <http://hotelier.pro>.

5. Ofitsiine vidannia derzhavnoi fiskalnoi sluzhbi Ukraini "Visnyk" [Official publication of the State fiscal service of Ukraine "Visnyk"]. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5521?issue=126>.

6. Podlepina P.O. Pidvyshchennya konkurentospro-mozhnosti pidpryyemstv industriyi hostynnosti [Increasing the competitiveness of hospitality industry enterprises]. Kh.: KNU named after V.N. Karazin, P. 214-216.

7. Statystychnyy byuleten Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrayiny «Hoteli ta inshi mistysya dlya tymchaso-voho prozhyvannya» [Statistical bulletin of the State Statistics Committee of Ukraine (<http://www.ukrstat.gov.ua/>) "Hotels and other places for temporary residence"]. K., 2011, p. 8.

REFERENCES:

1. Babanchikova O.A. Upravlinnia konkurentospro-mozhnosti gotelnogo pidpriemstva: teoria i praktika [Hotel Competitiveness Management: Theory and Prac-tice]. [Electronic resource]. – Access mode: http://rguts.ru/files/electronic_journal/number18/1.doc.

Mangushev D.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Sciences
V.N. Karazin National University of Kharkiv

Luniaka V.A.

Student
V.N. Karazin National University of Kharkiv

Kriatova A.S.

Student
V.N. Karazin National University of Kharkiv

DEVELOPMENT OF ACTIVITIES TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET OF HOTEL SERVICES

The issue of developing measures to increase the competitiveness of an enterprise in the hotel services market is being investigated. It also highlights the role of competitiveness in the effective functioning of hotel enterprises, defines the essence of this scientific category, analyzes the methods for assessing competitiveness, suggests ways to improve the competitiveness of the hotel industry.

Enterprises of the hotel industry represent the material basis of the tourism industry and have a huge potential for sustainable income in the state budget. Efficient development of the hotel industry is a strategically important destination for tourism. As an element of infrastructure, the hotel industry reflects the arrangement of social space within the city, cultural and business facilities and production. The activities of the hotel industry enterprises contribute to the strengthening of the links, turning them into a system of integration processes with the implementation of socio-cultural exchange, with the development of culture of knowledge.

Taking into account the desire of Ukraine to consistently integrate into the world economic community, the actual task for the domestic hospitality market is to search for strategic guidelines to increase the competitive advantages that will more fully meet the needs of consumers, increase the level of service and, as a consequence, to form the necessary level of competitiveness of the industry.

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

TRENDS OF EXPENDITURE'S FORMATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 631.16:338.512

Ляліна Н.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Чумак Г.М.

старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто тенденції формування витрат в сільськогосподарських підприємствах з урахуванням сучасних змін, що склалися в аграрному секторі економіки. Встановлено, що величина виробничих витрат стрімко зростає. З'ясовано основні причини стрімкого їх зростання. Здійснено аналіз змін у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, у тому числі у розрізі за галузями.

Ключові слова: витрати, структура витрат, собівартість продукції, ефективність, прибуток, сільськогосподарська продукція, підприємство.

В статье рассмотрены тенденции формирования расходов в сельскохозяйственных предприятиях с учетом современных изменений, сложившихся в аграрном секторе экономики. Установлено, что величина производственных затрат стремительно растет. Выявлены основные причины стре-

мительно их роста. Осуществлен анализ изменений в структуре затрат на производство сельскохозяйственной продукции, в том числе в разрезе по отраслям.

Ключевые слова: расходы, структура затрат, себестоимость продукции, эффективность, прибыль, сельскохозяйственная продукция, предприятие.

The article considers the tendencies of cost formation in agricultural enterprises taking into account the modern changes that have developed in the agrarian sector of the economy. It has been established that the magnitude of production costs is rapidly increasing. The basic reasons of their rapid growth are revealed. The analysis of changes in the structure of expenses for agricultural production, including in terms of industries, was made.

Key words: costs, cost structure, cost of production, efficiency, profit, agricultural products, enterprise.

Постановка проблеми. Сьогодні сільське господарство в переважній більшості країн світу набуває пріоритетного значення та виходить на якісно новий рівень розвитку, оскільки саме ця галузь забезпечує населення життєво необхідними продуктами харчування, а промисловість сировиною.

В Україні хоча і спостерігаються певні позитивні зрушення ситуація у сільському господарстві залишається доволі складною. Підприємства змушені працювати в умовах високої складності, невизначеності та динамічності навколишнього соціально-економічного середовища. Для досягнення кінцевої мети діяльності – одержання прибутку, підприємствам агропромислового комплексу необхідно постійно розвиватися, удосконалюватися, відповідати вимогам ринкової економіки.

Одним із найважливіших показників, спроможних впливати на формування ефективності виробничої діяльності підприємства є собівартість продукції, яка акумулює в собі витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції. Від зміни рівня та тенденцій витрат залежать не тільки фінансові результати окремих підприємств, галузей але й ефективність формування національного доходу держави в цілому. Ґрунтовний аналіз витрат підприємства дозволяє оцінити його економічний стан та виявляти можливі напрями підвищення ефективності виробництва, реалізація яких сприятиме подальшому соціально-економічному розвитку підприємств аграрної сфери. Саме тому проблема ефективного формування та управління витратами була та залишається однією з найактуальніших і водночас найскладніших, вирішення якої потребує значних

зусиль як з боку держави, так і безпосередньо самих суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як вже було зазначено раніше, витрати відіграють важливу роль у формуванні кінцевих результатів діяльності підприємств. Зважаючи на дану обставину цілком закономірно, що зацікавленість до проблеми формування витрат як практиків, які безпосередньо на результатах власної діяльності відчують вплив даної економічної категорії, так і теоретиків, які розглядають питання витрат з позицій економічної науки, постійно перебуває у центрі їх уваги.

Вагомий внесок у дослідження питань пов'язаних з аналізом собівартості продукції, управлінням витратами аграрних підприємств, особливостями формування та визначення основних напрямків їх зниження зробили такі вчені, як: Х.М. Бадалов [1], І.В. Баришевська [2], О.В. Бондар [3], С.А. Гаркуша [5], О.Д. Дивнич [4], Л.М. Демиденко [4], О.О. Довжик [5], Н.Ю. Захарова [6], А.М. Золотарьова [7], Я.П. Мельничук [8], Т.С. Муляр [9], В.Г. Настич [10], І.В. Охріменко [11], Н.М. Сіренко [12], М.І. Скрипник [13], В.В. Спіцина [12], О.М. Шпичак [3], Д.В. Шиян [14], Л.М. Пархоменко [3], Н.В. Ульяновченко [14], Т.І. Чаюн [2] та ін. Разом з тим питання тенденцій формування витрат в сільськогосподарських підприємствах залишається недостатньо дослідженим та потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження тенденцій формування витрат в сільськогосподарських підприємствах з урахуванням сучасних змін, що склалися в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Питання формування витрат на виробництво продукції було і залишається важливим аспектом ефективної діяльності підприємства, зокрема підвищення рівня прибутковості. Виробничі витрати сільськогосподарських підприємств є фактором, на який в значній мірі може впливати підприємець безпосередньо, на відміну від реалізаційних цін, рівень яких визначає ринок. До того ж в умовах стабілізації економіки України, розвитку конкуренції та відсутності вільних коштів у підприємств і населення підвищення цін неможливе. Ціни на продукцію вітчизняних товаровиробників досягли світового рівня, але їх якість поступається продукції країн з ринковою економікою. Отже вітчизняна продукція не конкурентоспроможна на світовому ринку, а витрати на її виробництво постійно зростають.

З метою досягнення необхідного рівня ефективності діяльності підприємств основна увага має бути прикута до зниження рівня виробничих витрат, причому як прямих, так і накладних. Зниження прямих витрат потребує значних капітальних інвестицій для впровадження інноваційних технологій, удосконалення організації виробництва, сучасних мотиваційних механізмів тощо. Але не всі підприємства мають можливості для реалізації окреслених заходів. Тому основна увага виробників спрямована на зниження вартості виробів шляхом економії накладних витрат.

Основні тенденції формування виробничих витрат безпосередньо пов'язані і з різноманітними аспектами підприємства – його розміром, галузевою структурою, сумою кредитів і податків, рівнем прибутковості, ціноутворенням на продукцію сільського господарства, обсягами дотацій, що виплачуються державою на сільськогосподарську продукцію та багатьма іншими факторами [14].

В агропромисловому комплексі України подальший розвиток сільськогосподарських підприємств є перспективним, зокрема з позиції вирішення проблеми продовольчого забезпечення країни. На жаль, стан, в якому знаходяться підприємства,

хоча і має позитивні зрушення проте залишається не стабільним, що змушує шукати причини та впроваджувати заходи щодо їх усунення.

Як видно з даних табл. 1 у 2016 р. рівень рентабельності всієї діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні становив 24,9%, сума чистого прибутку склала 89330,8 млн грн, що відповідно на 5,5 в.п. та 14,1% менше порівняно з попереднім періодом. Сільськогосподарська діяльність була прибутковою для 88,3% господарств, інші 11,7% підприємств отримали збитки.

Значний вплив на формування рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції справляє збитковість виробництва таких видів продукції тваринництва як: велика рогата худоба на м'ясо, вівці та кози на м'ясо, свині на м'ясо, рівень збитковості яких у 2016 р. становив 23,2%, 31,5% та 4,1%, відповідно (табл. 2).

Основою для оцінки господарської діяльності й ефективності виробництва є повне і достовірне відображення витрат на виробництво та їх аналіз. Як відомо, особливостями формування витрат в сільському господарстві, в першу чергу, є значна тривалість виробничого циклу та чітко визначений сезонний характер виробництва. Останнє вимагає поступового накопичення витрат в незавершеному виробництві, що призводить до зниження основних фінансових показників. З методичного боку особливістю формування витрат сільськогосподарських підприємств є використання певного переліку статей витрат, що пропонуються Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [6]. Але витрати не однорідні і тому для планування та обліку за способом включення в собівартість продукції їх групують за статтями. Це дає змогу знати складові собівартості з метою впливу на формування її величини [12].

Аналізуючи основні тенденції, які мали місце в сільському господарстві, варто зазначити, що за період з 2014 р. по 2016 р. витрати на виробництво сільськогосподарської продукції підприємств України зросли у 1,7 рази і становили

Таблиця 1

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні за 2012-2016 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий прибуток (збиток), млн грн	26728,4	14925,7	21413,4	101912,2	89330,8
Підприємства, які одержали чистий прибуток: у відсотках до загальної кількості	78,6	80,3	84,7	88,9	88,3
фінансовий результат, млн грн	33570,1	26186,6	51668,0	127525,5	102230,4
Підприємства, які одержали чистий збиток: у відсотках до загальної кількості	21,4	19,7	15,3	11,1	11,7
фінансовий результат, млн грн	6841,7	11260,9	30254,6	25613,3	12899,6
Рівень рентабельності всієї діяльності,%	16,3	8,3	9,3	30,4	24,9
Рівень рентабельності операційної діяльності,%	22,8	11,7	21,4	43,0	32,7

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

254641,2 млн. грн з яких 77% припадає на витрати галузі рослинництва (табл. 3).

Однією з причин суттєвого зростання загальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції є інфляція, проте темпи її зростання були нижчими за темпи їх зростання. З огляду на зазначене, припускаємо, що збільшення загальних витрат пов'язане із збільшенням суми витрат з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

Вивчення складу та структури витрат у сільськогосподарських підприємствах України показало, що суттєвих змін у структурі витрат не відбувалося, разом з тим варто відмітити, що мають місце певні тенденції. Так, зокрема,

у 2016, 2015 рр. порівняно з 2014 р. питома вага витрат на оплату праці зменшилася на 1,7 в.п., а відповідно і відрахувань на соціальні заходи – на 1,5 в.п. Ще у більшій мірі відбулося зменшення питомої ваги витрат на пальне і мастильні матеріали – на 2,7 в.п.

Також відбулося зменшення питомої ваги витрат на насіння і посадковий матеріал – на 0,5 в. п., хоча саме цій статті витрат необхідно приділяти значно більше уваги, оскільки від якості насіннєвого матеріалу в значній мірі залежить розмір майбутнього врожаю.

Аналогічний розмір зменшення мав місце по такій статті витрат як «Амортизація основних засо-

Таблиця 2

Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах України за 2012-2016 рр.,%

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Зернові та зернобобові	15,8	2,4	25,7	42,6	37,8
Соняшник	44,9	28,2	36,7	78,4	61,9
Буряки цукрові фабричні	15,9	3,1	17,8	27,7	24,6
Овочі	-0,6	7,5	14,5	32,0	15,3
Картопля	-17,4	22,4	9,9	24,6	0,6
Культури плодові та ягідні	9,6	127,5	65,8	58,3	25,0
Виноград	71,5	99,0	57,5	92,9	71,4
Молоко	1,8	13,1	11,1	12,7	18,6
Велика рогата худоба на м'ясо	-28,3	-41,3	-34,5	-16,9	-23,2
Свині на м'ясо	1,8	0,2	5,6	12,6	-4,1
Вівці та кози на м'ясо	-32,8	-36,2	-43,0	-26,6	-31,5
Птиця на м'ясо	-2,4	-5,9	-12,6	-5,4	3,4
Яйця курячі	52,6	47,6	58,8	60,9	0,5

Джерело: дані Державної служби статистики України

Таблиця 3

Склад та структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в підприємствах України за 2014-2016 рр.

Статті витрат	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
Витрати на оплату праці	11044,1	7,2	11481,2	5,5	14036,5	5,5
Відрахування на соціальні заходи	4149,4	2,7	4008,4	1,9	3120,6	1,2
Матеріальні витрати які увійшли в собівартість продукції	108700,9	70,4	153108,9	73,6	183175,5	71,9
у тому числі:						
– насіння і посадковий матеріал	13985,9	9,1	18383,9	8,8	22009,6	8,6
– корми	22489,1	14,6	31696,2	15,2	36592,6	14,4
з них: покупні	10710,9	6,9	13322,1	6,4	15884,6	6,2
– інша продукція сільського господарства	1968,2	1,3	3044,3	1,5	3231,4	1,3
– міңдобрива	15368,6	10,0	29059,7	14,0	36694,8	14,4
– пальне і мастильні матеріали	16702,4	10,8	19729,9	9,5	20633,3	8,1
– електроенергія	2028,1	1,3	2324,7	1,1	2954,9	1,2
– паливо й енергія	1744,2	1,1	2263,4	1,1	2079,3	0,8
– запчастини, ремонтні і буд. матеріали для ремонту	8022,8	5,2	12210,9	5,9	15277,0	6,0
– оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	26391,4	17,1	34395,9	16,5	43702,6	17,2
Амортизація основних засобів	8308,7	5,4	9254,1	4,4	12414,6	4,9
Інші витрати	22110,5	14,3	30304,8	14,6	41894,0	16,5
Усього витрат	154313,5	100,0	208157,4	100,0	254641,2	100,0

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

бів». Це є свідченням того, що на сільськогосподарських підприємствах відновлення основних засобів через створення амортизаційних фондів відбувається на недостатньому рівні. Кошти вкладаються перш за все в обігові засоби, вартість яких за досліджуваний період, суттєво зростала. У разі якщо тенденція зберігатиметься й надалі це може призвести до припинення інвестування в технологічні процеси, що в свою чергу має істотний негативний вплив на ефективність функціонування галузі.

Діаметрально протилежною була зміна питомої ваги витрат на запчастини, ремонтні і будівельні матеріали для ремонту. Зростання показника склало 0,8 в.п. Це ще раз доводить те, що на сьогоднішній день в підприємствах замість придбання нової сучасної енергоефективної техніки та обладнання в переважній більшості на підприємствах ремонтують існуючу.

Аналогічна тенденція притаманна питомій вазі витрат на мінеральні добрива – на 4,4%. Зростання зазначеного показника свідчить про зростання рівня інтенсивності ведення сільського господарства, що в майбутньому має позначитись на підвищенні рівня урожайності.

Вивчення динаміки внесення добрив у сільськогосподарських підприємствах України за 1990-2016 рр. (табл. 4) створило додаткові можливості для аналізу в результаті якого було встановлено, що розмір витрат на мінеральні добрива в структурі витрат в Україні в останні роки має виражену тенденцію до зростання, але поки що ситуація залишається складною та потребує подальшого вирішення. До того ж ситуація з внесенням органічних добрив залишається надскладною і поки що її стан продовжує погіршуватись.

При аналізі структури витрат на виробництво сільськогосподарської продукції привертає увагу те, що частка витрат на корми майже не змінилась,

спостерігається певна стабілізація, тоді як у попередні роки їх частка із року в рік суттєво зростала.

З метою поглибленого вивчення було проведено дослідження зміни структури витрат на виробництво продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах України за 1990-2016 рр. (табл. 5). В результаті аналізу встановлено, що найбільша частка витрат припадає на матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції тваринництва, причому її величина має чітко сформовану тенденцію до зростання. Значний вплив на формування зміни зазначеного показника мала частка витрат на корми, розмір якої за досліджуваний період збільшилась із 48,6% до 61,5%. Характерною особливістю є збільшення частки покупних кормів, вартість яких значно вище порівняно із кормами власного виробництва, щоправда в останні роки тенденція набула зворотнього характеру.

Аналізуючи структуру витрат на виробництво основних видів продукції тваринництва за елементами у 2016 р. було встановлено, що питома вага витрат на корми коливається в значних межах: від 54,6% при виробництві молока до 70,8% при вирощуванні птиці на м'ясо. Суттєвий вплив на формування витрат в тваринництві, зокрема по статті «Корми» мають витрати на вирощування свиней та птиці на м'ясо, оскільки виробництво їх м'яса є переважаючим у загальному обсязі.

З метою поглибленого вивчення основних тенденцій формування витрат в сільськогосподарських підприємствах було вирішено проаналізувати склад та структуру витрат сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2014-2016 рр. відповідні дані представлені в табл. 6.

За досліджуємий період величина витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в підприємствах Харківської області зросла у 1,8 рази, що перевищує показник по Україні.

Таблиця 4

Динаміка внесення добрив у сільськогосподарських підприємствах України за 1990-2016 рр.

Показник	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.
Мінеральні добрива, кг (діючої речовини)					
Внесено під посіви:					
– зернових та зернобобових культур	132	15	63	90	111
– технічних культур	260	18	57	67	79
– овочів та баштанних культу	164	23	137	173	195
– картоплі	236	66	239	276	319
– кормових культур	109	6	21	34	42
Органічні добрива, тонн					
Внесено під посіви:					
– зернових та зернобобових культур	6,5	0,8	0,4	0,5	0,4
– технічних культур	17,5	3,1	0,4	0,4	0,4
– овочів та баштанних культу	20,1	2,9	1,1	0,4	0,6
– картоплі	62,8	40,1	5,9	2,8	1,9
– кормових культур	5,7	1,1	1,9	3,1	3,1

Джерело: дані Державної служби статистики України

В результаті величина витрат у 2016 р. становила 15029674,0 тис. грн.

Аналізуючи зміни в структурі витрат було з'ясовано, що в цілому загальні тенденції відповідають тим, які були виявлені при аналогічному дослідженні по Україні. Головною відмінністю є те, що питома вага витрат по кормам мала тенденцію до зменшення із 13,9% у 2014 р. до 10,7% у 2016 р.

Зазначені зміни обумовлені, перш за все, значним скороченням поголів'я тварин, особливо

це стосується великої рогатої худоби. Впродовж 2000-2016 рр. в Харківській області поголів'я ВРХ в усіх категоріях господарств, у тому числі поголів'я молодняку та дорослих тварин на вирощуванні та відгодівлі і корів скоротилося більш ніж у два рази і у 2016 р. становило 194,2 тис. гол, 103,1 тис. гол та 91,1 тис. гол, відповідно [15]. Іншим чинником, який вплинув на зменшення частки кормів у загальній структурі витрат, як і по Україні в цілому, є зменшення частки покупних кормів (із 7,1% у 2014 р. до 4,4% у 2016 р.).

Таблиця 5

Структура витрат на виробництво продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах України за 1990-2016 рр.,%

Статті витрат	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2016 р.
Витрати на оплату праці	27,0	15,0	10,0	6,8
Відрахування на соціальні заходи	5,4	0,3	3,6	1,5
Матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції, всього	56,2	73,2	78,4	84,7
у тому числі:				
– корми	48,6	50,1	55,6	61,5
– інша продукція сільського господарства	-	-	4,4	4,3
– пальне і мастильні матеріали	1,3	7,7	3,2	2,5
– електроенергія	0,8	3,9	2,8	2,4
– паливо й енергія	0,4	0,4	1,6	1,6
– запчастини, ремонтні і будівельні матеріали	2,4	4,3	2,7	3,2
– оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	2,7	6,8	8,1	9,2
Амортизація основних засобів	8,3	8,7	3,9	3,6
Інші витрати	3,1	2,8	4,1	3,4
Всього витрат	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

Таблиця 6

Склад та структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в підприємствах Харківської області за 2014-2016 рр.

Статті витрат	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Витрати на оплату праці	582684,7	7,1	664793,0	5,8	806163,9	5,4
Відрахування на соціальні заходи	216935,6	2,6	242757,3	2,1	190435,0	1,3
Матеріальні витрати які увійшли в собівартість продукції	5834611,9	71,0	8265412,8	72,1	10735625,8	71,4
у тому числі:						
– насіння і посадковий матеріал	753429,1	9,2	1024315,5	8,9	1446179,5	9,6
– корми	1145822,3	13,9	1315941,9	11,5	1608213,5	10,7
– з них: покупні	583725,2	7,1	560595,3	4,9	665114,4	4,4
– інша продукція сільського господарства	106449,8	1,3	132746,5	1,2	180247,0	1,2
– міндобрива	868825,9	10,6	1633592,5	14,2	2354819,9	15,7
– пальне і мастильні матеріали	995797,7	12,1	1225619,7	10,7	1382607,0	9,2
– електроенергія	112754,6	1,4	128340,2	1,1	161744,4	1,1
– паливо й енергія	95889,3	1,2	69083,4	0,6	136166,5	0,9
– запчастини, ремонтні і буд. матеріали для ремонту	490313,3	6,0	909386,7	7,9	1065590,4	7,1
– оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	1265329,9	15,4	1826386,4	15,9	2400057,6	16,0
Амортизація основних засобів	488047,6	5,9	621822,6	5,4	886054,1	5,9
Інші витрати	1100955,9	13,4	1676782,4	14,6	2411395,2	16,0
Усього витрат	8223235,7	100,0	11471568,1	100,0	15029674,0	100,0

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

Наступним етапом дослідження стало поглиблення аналізу тенденцій структурних змін витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в підприємствах Харківської області шляхом їх розгляду за галузевим спрямуванням (окремо по рослинництву і по тваринництву).

Відомо, що для більшості підприємств галузь рослинництва відіграє виключно важливе значення, оскільки її питома вага в структурі товарної продукції в підприємствах Харківської області

перевищує 75,0%. Аналіз структури витрат в рослинництві (табл. 7) показав, що тенденції які склалися у розрізі за статтями витрат є аналогічними до відмічених раніше. В цілому варто зазначити, що ситуація в галузі доволі складна. Загальна сума виробничих витрат лише за три роки зросла більш ніж у 2 рази, що зумовлено в першу чергу високими темпами зростанням вартості спожитих продукції та послуг, а також інфляцією. Якщо ситуація не зміниться, це може призвести до зниження

Таблиця 7

Склад та структура витрат на виробництво продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2014-2016 рр.

Статті витрат	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Витрати на оплату праці	393518,0	6,4	469510,8	5,1	585028,0	4,7
Відрахування на соціальні заходи	145699,9	2,4	169975,5	1,8	140244,3	1,1
Матеріальні витрати які увійшли в собівартість продукції	4138249,0	67,2	6387117,0	69,5	8505761,2	68,8
у тому числі:						
– насіння і посадковий матеріал	753429,1	12,2	1024315,5	11,1	1446179,5	11,7
– інша продукція сільського господарства	41061,5	0,7	41442,3	0,5	99636,7	0,8
– міндобрива	868825,9	14,1	1633592,5	17,8	2354819,9	19,0
– пальне і мастильні матеріали	910420,1	14,8	1125720,6	12,2	1272303,9	10,3
– електроенергія	49392,0	0,8	62128,6	0,7	77200,4	0,6
– паливо й енергія	42032,0	0,7	31289,2	0,3	87603,2	0,7
– запчастини, ремонтні і буд. матеріали для ремонту	421509,8	6,8	814592,5	8,9	941101,0	7,6
– оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	1051578,6	17,1	1654035,8	18,0	2226916,6	18,0
Амортизація основних засобів	421772,6	6,8	551648,2	6,0	775137,7	6,3
Інші витрати	1059475,8	17,2	1615526,4	17,6	2361514,4	19,1
Усього витрат	6158715,3	100,0	9193777,9	100,0	12367685,6	100,0

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

Таблиця 8

Склад та структура витрат на виробництво продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2014-2016 рр.

Статті витрат	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Витрати на оплату праці	189166,7	9,2	195282,2	8,6	221135,9	8,3
Відрахування на соціальні заходи	71235,7	3,5	72781,8	3,2	50190,7	1,9
Матеріальні витрати які увійшли в собівартість продукції	1696362,9	82,2	1878295,8	82,5	2229864,6	83,8
у тому числі:						
– корми	1145822,3	55,5	1315941,9	57,8	1608213,5	60,4
з них: покупні	583725,2	28,3	560595,3	24,6	665114,4	25,0
– інша продукція сільського господарства	65388,3	3,2	91304,2	4,0	80610,3	3,0
– пальне і мастильні матеріали	85377,6	4,1	99899,1	4,4	110303,1	4,1
– електроенергія	63362,6	3,1	66211,6	2,9	84544,0	3,2
– паливо й енергія	53857,3	2,6	37794,2	1,7	48563,3	1,8
– запчастини, ремонтні і буд. матеріали для ремонту	68803,5	3,3	94794,2	4,2	124489,4	4,7
– оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	213751,3	10,4	172350,6	7,6	173141,0	6,5
Амортизація основних засобів	66275,0	3,2	70174,4	3,1	110916,4	4,2
Інші витрати	41480,1	2,0	61256,0	2,7	49880,8	1,9
Усього витрат	2064520,4	100,0	2277790,2	100,0	2661988,4	100,0

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

рівня інтенсифікації галузі, а відповідно і зниження рівня ефективності виробництва.

На відміну від рослинництва, значно менша кількість підприємств виявляє бажання займатися та розвивати галузь тваринництва. Основною причиною є збитковість виробництва продукції даної галузі.

Порівняно з рослинництвом величина виробничих витрат в тваринництві за 2014-2016 рр. збільшувалась помітно меншими темпами (табл. 8). Якщо розглядати величину витрат з розрахунку на одиницю виробленої продукції, то виявляється що темпи її зростання значно вищі. Пояснити зазначені тенденції можна загальним скороченням поголів'я тварин. Щодо самої структури витрат, то на відміну від рослинництва, має місце відносна їх стабілізація. Зазначене може бути свідченням того, що в галузі відсутні інвестиційні процеси.

В цілому, зважаючи на зазначені вище зміни у складі та структурі витрат на виробництво продукції тваринництва, ситуація в галузі і надалі залишатиметься складною.

Висновки з проведеного дослідження.

В результаті проведеного дослідження було встановлено, що в сільськогосподарських підприємствах з урахуванням сучасних змін, які мали місце в аграрному секторі економіки, величина виробничих витрат стрімко зростає. Особливо значним є зростання витрат на сировину і матеріали, у тому числі зростання вартості спожитих у сільському господарстві продукції та послуг промислового характеру. З'ясовано, що поряд з інфляцією на збільшення виробничих витрат впливає зростання їх величини з розрахунку на 1 га або 1 гол.

Вивчення складу та структури витрат у сільськогосподарських підприємствах України показало, що суттєвих змін у структурі витрат не відбувалося, разом з тим варто звернути увагу на зменшення питомої ваги по такій статті витрат як «Амортизація основних засобів» при одночасному її підвищенні на «Запчастини, ремонтні і будівельні матеріали для ремонту». Це може свідчити про наявність проблем з оновленням основних фондів підприємства, зменшення інвестування у виробничий процес, що в недалекому майбутньому може мати негативні наслідки в галузі. Позитивним є те що частка витрат на мінеральні добрива в структурі витрат в останні роки має виражену тенденцію до зростання, але поки що їх розмір в натуральному вираженні не достатній та потребує подальшого збільшення. Особливо якщо врахувати, що питома вага витрат на насіння і посадковий матеріал зменшується.

При аналізі структури витрат на виробництво сільськогосподарської продукції привертає увагу те, що частка витрат на корми майже не змінилась, спостерігається певна стабілізація, тоді як у попередні роки їх частка із року в рік суттєво зрос-

тала. Це зумовлено одночасною дією двох чинників: зменшенням чисельності поголів'я тварин та зменшенням частки покупних кормів у загальній структурі витрат на корми.

На регіональному рівні принципових відмінностей у зміні величини і структури витрат не спостерігається.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку будуть спрямовані на виявлення основних напрямів підвищення ефективності витрат у сільськогосподарських підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бадалов Х.М. Динаміка собівартості продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах / Х.М. Бадалов // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 8. – С. 179–186.
2. Барішевська І.В. Формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження на сільськогосподарських підприємствах / І.В. Барішевська, Т.І. Чаюн // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 7. – С. 70–76.
3. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [О.М. Шпичак, О.В. Бондар, Л.М. Пархоменко та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – 424 с.
4. Дивнич О.Д. Демиденко Л.М. Інноваційні напрями зниження собівартості виробництва продукції рослинництва / О.Д. Дивнич, Л.М. Демиденко // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 13. – С. 435-441.
5. Довжик, О. О. Управління витратами як чинник підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств [Текст] / О.О. Довжик, С.А. Гаркуша // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2016. – Том 23. – № 2. – С. 37-44.
6. Захарова Н.Ю. Особливості формування витрат аграрних підприємств / Н.Ю. Захарова // Зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2014. – № 4(28). – С. 232-236.
7. Золотарьова А. М. Напрями підвищення ефективності управління виробничими витратами на вітчизняних підприємствах [Текст] / А.М. Золотарьова // Управління розвитком. – 2012. – № 5. – С. 21-22.
8. Мельничук Я. П. Калькулювання собівартості органічної продукції рослинництва / Я.П. Мельничук // Економіка та держава. – 2016. – № 2. – С. 87-90.
9. Муляр Т.С. Управління витратами аграрних підприємств / Т.С. Муляр // Агросвіт. – 2013. – № 4. – С. 8-12.
10. Настич В. Г. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення стабільності під-

приємства / В.Г. Настич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2(26). – С. 87-91.

11. Охріменко І.В. Витрати на собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств: [монографія] / І.В. Охріменко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.

12. Спіцина В.В. Механізми управління витратами сільськогосподарських підприємств в умовах економічної невизначеності / В.В. Спіцина, Н.М. Сіренко // Молодий вчений. – 2017. – № 1(41). – С. 705-709.

13. Скрипник М.І. Ідентифікація витрат з метою визначення собівартості продукції / М.І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 61–65.

14. Шиян Д.В. Ефективність витрат у сільськогосподарських підприємствах: монографія / Д.В. Шиян, Н.В. Ульянченко – Х.: Міськдрук, 2012. – 204 с.

15. Ляліна Н. С. Сучасні тенденції та перспективи розвитку скотарства у Харківському регіоні / Н. С. Ляліна // Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей народного господарства: колективна монографія / Нац. металург. академія України; за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2018. – С. 250-258.

REFERENCES:

1. Badalov Kh.M. (2013) Dynamika sobivartosti produktsii roslinnytstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V.V. Dokuchaieva, no 8, pp. 179–186.

2. Baryshevska I.V., Chaiun T.I. (2014) Formuvannia sobivartosti produktsii roslinnytstva ta shliakhy yii znyzhennia na silskohospodarskykh pidpriemstvakh Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V.V. Dokuchaieva, no 7, pp. 70–76.

3. Shpychak O.M., Bondar O.V., Parkhomenko L.M. ta in. (2015) Vytraty ta efektyvnist vyrobnytstva produktsii v silskohospodarskykh pidpriemstvakh (monitorynh). K.: NNTs «IAE». (in Ukrainian)

4. Dyvnych O.D. Demydenko L.M. (2017) Innovatsiini napriamy znyzhennia sobivartosti vyrobnyt-

stva produktsii roslinnytstva, Ekonomika i suspilstvo, Vyp. 13, pp. 435-441.

5. Dovzhyk, O.O., Harkusha S.A. (2016) Upravlinnia vytratamy yak chynnyk pidvyshchennia prybutkovosti i rentabelnosti silskohospodarskykh pidpriemstv. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats. Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu “Ekonomichna dumka”, T. 23, no 2, pp. 37-44.

6. Zakharova N.Yu. (2014) Osoblyvosti formuvannia vytrat ahrarnykh pidpriemstv, Zb. nauk. pr. Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu, no 4(28), pp. 232-236.

7. Zolotarova A. M. (2012) Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia vyrobnychymy vytratamy na vitchyznianykh pidpriemstvakh Upravlinnia rozvytkom, no 5, pp. 21-22.

8. Melnychuk Ya. P. (2016) Kalkuliuvannia sobivartosti orhanichnoi produktsii roslinnytstva, Ekonomika ta derzhava, no 2, pp. 87-90.

9. Muliar T.S. (2013) Upravlinnia vytratamy ahrarnykh pidpriemstv, Ahrosvit, no 4, pp. 8-12.

10. Nastych V. H. (2014) Znyzhennia sobivartosti produktsii yak chynnyk pidvyshchennia stabilnosti pidpriemstva, Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, no 2 (26), pp. 87-91.

11. Okhrimenko I.V. (2009) Vytraty na sobivartist silskohospodarskoi produktsii v rehuliuванні ekonomichnykh vidnosyn silskohospodarskykh pidpriemstv (monohrafiia). K.: NNTs IAE. (in Ukrainian).

12. Spitsyna V.V., Sirenko N.M. (2017) Mekhanizmy upravlinnia vytratamy silskohospodarskykh pidpriemstv v umovakh ekonomichnoi nevyznachenosti Molodyi vchenyi, no 1 (41), pp. 705-709.

13. Skrypnyk M.I. (2010) Identyfikatsiia vytrat z metoiu vyznachennia sobivartosti produktsii, Oblik i finansy APK, no 2, pp. 61–65.

14. Shyian D.V., Ulianchenko N.V. (2012) Efektyvnist vytrat u silskohospodarskykh pidpriemstvakh (monohrafiia). Kh.: Miskdruk. (in Ukrainian).

15. Lialina N.S. (2018) Suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku skotarstva u Kharkivskomu rehioni. Suchasni tendentsii rozvytku rehioniv ta haluzei narodnoho gospodarstva (kolektyvna monohrafiia). Dnipro: Porohy, pp. 250-258.

Lialina N.S.

PhD in Economics Science, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
of Enterprise and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Chumak G.M.

Senior Instructor of the Department of Economics
of Enterprise and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TRENDS OF EXPENDITURE'S FORMATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Today agriculture becomes a priority and proceeds to a qualitatively new level of development in the overwhelming majority of countries in the world. Although there are some positive changes in Ukraine, the situation in agriculture remains rather complicated. Enterprises are forced to work in conditions of high complexity, uncertainty and dynamism of the surrounding socio-economic environment. Enterprises of the agro-industrial complex must be constantly developed, improved, meet the requirements of a market economy, in order to achieve the ultimate goal of the activity – profit.

One of the most important indicators, that is capable to influence the efficiency formation of the enterprise's production activity is the cost of production, which accumulates the costs associated with the production and sale of agricultural products. Changes in the level and trends of costs depend not only on the financial results of individual enterprises, but also on the efficiency of the formation of the national income of the state in general. The thorough analysis of the enterprise costs allows us to assess its economic status and identify possible ways to increase the efficiency of production, the implementation of which will contribute to further socio-economic development of agrarian enterprises. That is why the problem of effective formation and management of expenditures remains one of the most urgent and at the same time the most complicated, the solution of which requires significant efforts both from the state and directly from the subjects of economic activity.

As a result of the research, it was found out that in agricultural enterprises the cost of production is rapidly increasing, taking into account the current changes that took place in the agricultural sector. Particularly significant is the increase in the cost of raw materials and materials, including the increase in the cost of consumed in agriculture products and services of industrial character. It was also found out that the increase in production costs is influenced by an increase in their value, calculated on 1 hectare or 1 goal, along with inflation.

The study of the composition and cost structure of agricultural enterprises in Ukraine showed that there were no significant changes in the structure of expenditures; at the same time, it is worth paying attention to the reduction of the specific weight under such item of expenses as "Depreciation of fixed assets" while increasing it to "Spare parts, repairs and building materials for repair". This may indicate that there are problems with updating the company's fixed assets, reducing investment in the production process, which may have negative consequences in the industry, in the near future. It is positive that the share of expenditures on mineral fertilizers in the structure of expenditures in recent years has a pronounced tendency to increase, but so far their size in kind is not sufficient and needs further increase. Especially if we consider that the specific gravity of the costs of seeds and planting material is reduced.

In the analysis of the expenditures' structure on agricultural production is noticed that the share of feed costs has almost not changed, there is some stabilization, while in previous years their share significantly increased from year to year. This is due to the simultaneous action of two factors: a decrease in the number of livestock and the share of purchased feed in the overall structure of the feed's costs. At the regional level fundamental differences in the change in the size and cost structure are not observed.

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ANALYZING OF PROFITABILITY OF THE OPERATIONAL ACTIVITY BY TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

УДК 330.5

Михайленко О.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій

Ніколаєнко С.М.

асистент кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій

Нерода Ю.О.

магістрант
Національний університет
харчових технологій

У статті дана оцінка рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств за видами економічної діяльності. Методологічною основою дослідження є фундаментальні основи економічної теорії та статистичні дані офіційної статистики Держстатслужби України. Виконано аналіз рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств у 2016-2017 рр. у рамках вартісної концепції управління.

Ключові слова: рентабельність, збитковість, підприємство, операційна діяльність підприємств, прибутковість підприємства.

В статье дана оценка рентабельности операционной деятельности отечественных предприятий по видам экономической деятельности. Методологической основой исследования есть фундаментальные основы экономической теории и статистические данные официальной статистики Госстатслужбы Украины. Выполнен анализ

рентабельности операционной деятельности отечественных предприятий в 2016-2017 гг. в пределах стоимостной концепции управления.

Ключевые слова: убыточность, предприятие, операционная деятельность, рентабельность предприятий, прибыльность предприятия.

The estimation of profitability of the operational activity of the domestic enterprises by types of economic activity was given in the article. Methodological basis of the investigation process was fundamental groundwork of the Economic theory and statistical data of official State Statistics Service of Ukraine. The analysis of profitability of the operational activity of the domestic enterprises during 2016-2017 years within the cost management concept was performing.

Key words: unprofitableness, the enterprise, operational activity, profitability of the enterprises, profitableness of the enterprise

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах, що характеризуються високим рівнем коливань попиту на продукцію, однією з головних задач підприємства є ефективність його господарської діяльності. В сучасних умовах господарювання приймаються рішення щодо розпорядження обмеженими ресурсами, тому процес виробництва орієнтується на певні критерії ефективності.

Кількісно оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства дають показники рентабельності. Рентабельність (від нім. *rentabel* – дохідний) характеризується співвідношенням прибутку та витрат. Залежно від видів прибутку та витрат розраховують різні показники рентабельності, зокрема, рентабельність: окремих видів продукції, активів, власного капіталу, основного капіталу, підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми підвищення рентабельності як показника економічної ефективності діяльності підприємств знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Л. Бернстайна, М. Білик, М. Коробова, Я. Костецького, Г. Савицької, О. Шеремета та інших вчених.

Постановка проблеми. Головною метою цієї роботи є аналіз рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств у рамках вартісної концепції управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В сучасних умовах велике значення приділяється комплексній оцінці роботи суб'єктів господарювання, яка характеризує їх діяльність шляхом вивчення сукупності показників, що відображають усі аспекти господарських процесів, на підставі

яких можна зробити висновки про результати їх роботи. Важливим показником при поточному плануванні виробництва, а також при визначенні фінансового стану підприємства є показники рентабельності.

Об'єктом дослідження в даній роботі виступає операційна діяльність підприємств України різних напрямків економічної діяльності.

Операційна діяльність підприємства – це основна діяльність, яка пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу.

Для порівняння результативності операційної діяльності суб'єктів господарювання є необхідним проведення аналізу ефективності її здійснення. Одним із найбільш простих, але ефективних видів цього аналізу, є операційний аналіз, що отримав назву CVP (*cost-volum-profit*, витрати – об'єм – прибуток). Так, показник рентабельності операційної діяльності доцільно розраховувати за такими напрямками, як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до витрат операційної діяльності. Рентабельність (збитковість) операційної діяльності являє собою суму прибутку від операційної діяльності, що припадає на 100 грн витрат від операційної діяльності. Високе значення даного показника свідчить про те, що підприємство має добре налагоджений процес виробництва та реалізації продукції, постійне джерело доходів.

Для більш інформативного уявлення стану операційної діяльності за видами економічної діяльності в Україні на теперішній час, перш за все

Таблиця 1
Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за 2012-2016 рр.¹

	Рівень рентабельності (збитковості),%				
	2016	2015	2014	2013	2012
Усього	7,4	1	-4,1	3,9	5
сільське, лісове та рибне господарство	32,4	41,7	20,6	11,3	21,7
промисловість	4,2	0,9	1,6	3	3,4
будівництво	-0,4	-7,6	5,8	0	-0,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	15,8	-0,9	-12,8	10,2	12,2
транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	5,1	1,1	-1,7	3,5	5,4
тимчасове розміщування й організація харчування	-0,8	-17,3	-25,8	-2,8	-1,1
інформація та телекомунікації	8,5	0,5	-1,6	11,8	10,5
фінансова та страхова діяльність	-4,8	-8,9	-15,2	5,9	6,1
операції з нерухомим майном	-8,1	-33,4	-46,9	3,1	2,8
професійна, наукова та технічна діяльність	17,6	-1,1	-29,1	-1,3	0,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-3,9	-11,9	-13,6	-2,5	-2,9
освіта	5,6	5,7	5,5	8,4	8,2
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,5	-0,6	-3,7	3,1	2,7
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-16,5	-25,3	-11,8	-8	-18
надання інших видів послуг	5,1	7,3	-1	-0,9	2,6

¹ Без урахування результатів діяльності банків, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 2

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2016-2017 роках¹ (млн. грн)

	Результат від операційної діяльності		Витрати операційної діяльності		Рівень рентабельності (збитковості), %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Усього	315184,7	258270	4258442,3	2549231,9	7,4	10,1
сільське, лісове та рибне господарство	109638,7	542,5	338045,6	14321,6	32,4	3,8
промисловість	96856,9	141469,2	2331111,2	1694723	4,2	8,3
будівництво	-714,9	2351,5	181765,2	59371,1	-0,4	4
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	59328	47508,1	376671	183305,5	15,8	25,9
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	18864,4	17017,4	370177,1	259088,5	5,1	6,6
тимчасове розміщування й організація харчування	-219,4	1382,1	26903,4	12739,9	-0,8	10,8
інформація та телекомунікації	10047,9	12029,1	118558,9	62333,3	8,5	19,3
фінансова та страхова діяльність	-3765,1	1070,8	78583,8	33762	-4,8	3,2
операції з нерухомим майном	-9824,4	6465	120935,8	29277,5	-8,1	22,1
професійна, наукова та технічна діяльність	38489	28130,2	218523,1	149058,2	17,6	18,9
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-2516	969,8	65033,1	33777,8	-3,9	2,9
освіта	134,9	33,8	2428,2	814	5,6	4,2
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	621,5	413,6	13885,5	9016,6	4,5	4,6
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1958,6	-1078,9	11856,8	6496,3	-16,5	-16,6
надання інших видів послуг	201,8	-34,2	3963,6	1146,6	5,1	-3

¹ Без урахування результатів діяльності банків, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. У 2017 році за видом економічної діяльності «Сільське, лісове та рибне господарство» дані наведено без урахування результатів діяльності підприємств, які займаються рослинництвом, тваринництвом та змішаним сільським господарством. Інформація по підприємствах зазначених видів економічної діяльності враховується тільки в даних за рік

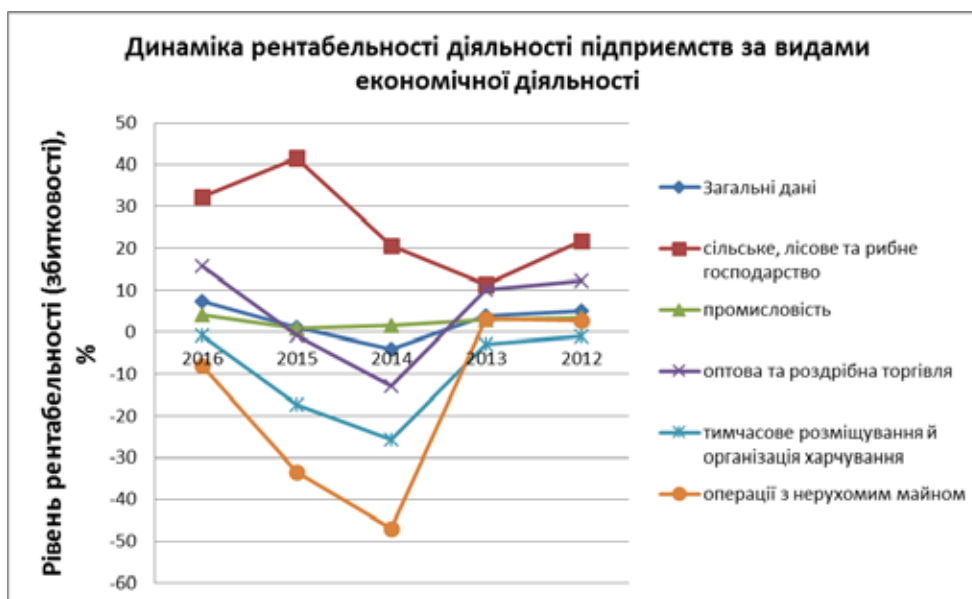


Рис. 1. Динаміка рентабельності діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2012-2016 рр.

слід попередньо проаналізувати попередні роки діяльності. Для цього розглянемо дані офіційної статистики Держстатслужби України (таблиця 1), за попередні 5 років діяльності.

Проаналізувавши ефективність господарської діяльності підприємств України за 2012-2016 рр., можна зробити висновок, що спад економіки в країні припав на 2014 р. На той момент майже всі галузі господарської діяльності були збитковими.

Проаналізувавши статистичні дані можна зробити висновок, що багато напрямків господарської діяльності були у 2016 році збитковими. Хоча якщо взяти до уваги загальнорічний показник рентабельності, то загалом діяльність підприємств була ефективною, оскільки рівень рентабельності за рік склав 7,4%.

Розглянемо сучасний стан ефективності операційної діяльності на прикладі вітчизняних підприємств. Для цього розглянемо дані офіційної статистики Держстатслужби України за 2016 р. – 2017 р. (табл. 2).

На підставі наведених даних можна зробити висновок, що найбільш рентабельною у досліджуваному періоді була діяльність сільського, лісового та рибного господарств. Також була ефективною діяльність у сфері професійної, наукової, технічної діяльності та оптова, роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

Підприємства цих видів економічної діяльності мають найбільшу окупність витрачених у результаті операційної діяльності коштів. Це зумовлено, насамперед, наявністю потреби у результатах функціонування даних суб'єктів господарювання.

Зовсім нерентабельною у звітному періоді була операційна діяльність у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку. Ця тенденція зумов-

лена низьким рівнем попиту на дані види товарів та послуг, початковою неприбутковістю мети створення.

Якщо взяти до уваги останні офіційні дані офіційної статистики Держстатслужби України за січень – вересень 2017 р. (табл. 2), то можна зробити загальний висновок, що ефективність господарської діяльності підприємств України підвищується, в порівнянні з попереднім роком.

Характеризуючи прибутковість сфер економіки проаналізуємо рентабельність підприємств за видами економічної діяльності у 2012-2016 рр. (рис. 1).

З графіку рентабельності діяльності підприємств за видами економічної діяльності видно, що протягом даних п'яти років найбільш прибутковою була галузь сільського, лісового та рибного господарства. На 1 грн. доходу суб'єкти сільського господарства отримували в середньому 25,54 коп. прибутку. Натомість суб'єкти господарювання з операціями з нерухомим майном в середньому були збиткові на 16,5 коп на кожен 1 грн.

Висновок з проведеного дослідження. В умовах ринку проблема ефективності виробництва є вирішальною для будь-якої галузі економіки. Проте ефективність у кожній галузі господарства має свою специфіку. Проведене дослідження свідчить про те, що більшості вітчизняних підприємств та організацій соціальної сфери необхідно підвищувати ефективність своєї операційної діяльності, створювати умови для зростання попиту на їх послуги. Забезпечення ефективної діяльності підприємства можливе при чіткому розподілі обов'язків і відповідальності між структурними підрозділами підприємства та оптимізації системи показників для оцінки результативності їх роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Слободян Н.Г. Організація і методика економічного аналізу. – К., 2013 р.
2. Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний. – К., 2009.
3. Короткевич О. В. Рентабельність господарської діяльності підприємств. Економіка і прогнозування. – К., 2008.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: статистичний збірник. К. : Державна служба статистики України, 2016.

REFERENCES:

1. Slobodian N.H. Orhanizatsiia i metoda ekonomichnoho analizu. [Organization

and method of economic analysis]. – Kyiv, 2013. (in Ukrainian)

2. Chernelevskiy L.M., Slobodian N.H., Mykhailenko O.V. Analiz diialnosti pidpriemstv ta bankivskykh ustanov: ekonomichni, finansovo-investytsiyni, stratehichni. [Analysis of activity of enterprises and banking institutions: economic, financial-investment, strategic] – Kyiv, 2009. (in Ukrainian)

3. Korotkevych O. V. Rentabelnist hospodarskoi diialnosti pidpriemstv. Ekonomika i prohnozuvannia. [Profitability of economic activity of enterprises. Economics and forecasting.] – Kyiv, 2008. (in Ukrainian)

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. [State Statistics Service of Ukraine]: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Diialnist sub'iektiv hospodariuvannia za 2016 rik: [Activities of economic entities for 2016: statistical collection.] – Kyiv: statystychnyi zbirnyk, 2016.

Mikhaylenko O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Accounting and Audit
National University of Food Technologies

Nikolaenko S.M.

Assistant of the Department of Accounting and Audit
National University of Food Technologies

Neroda Y.O.

Master
National University of Food Technologies

ANALYZING OF PROFITABILITY OF THE OPERATIONAL ACTIVITY BY TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

The target of the investigation is to carry out estimation of profitability of the operational activity of the domestic enterprises by types of economic activity that implies raising their information competence, and is able to raise competitiveness of business entities in a market environment. During the investigation process were used fundamental groundwork of the Economic theory and statistical data of official State Statistics Service of Ukraine. In the article, the estimation of economic efficiency of operational activity of enterprises was carried out. The dynamics of aggregation financial results, levels of profitability of operational activity were analyzed. Scrutinizing efficiency of the economic activity of the Ukrainian enterprises during 2012 – 2016 years, we can make conclusion that economy downturn of the country was in 2014 year. In that time, almost all of the branches of economic activity were unprofitable. Describing profitability of economy sphere it was found that during five years the most profitable branches were agriculture, forestry and fisheries. Contrariwise, economic entities with real estate operational activity were unprofitable. It is concluded that the majority of domestic enterprises and social sector organizations need to increase the efficiency of their operations, create conditions for the growth of demand for their services. Providing effective business activity is possible with a clear division of liabilities and responsibilities between the structural branches of the enterprise and optimization of the system indicators for estimating the effectiveness of their work.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ

THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS ON FORMATION OF PERSONNEL COMPETENCIES

УДК 331.108:330.3

Михайлова Л.І.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту ЗЕД
та євроінтеграції
Сумський національний аграрний
університет

Глуходід Г.Ю.

аспірант кафедри менеджменту ЗЕД
та євроінтеграції
Сумський національний аграрний
університет

У статті розглянуто показники росту середньої заробітної плати в Україні, показники рівня безробіття, індекс росту цін, результати досліджень щодо пріоритетності вибору роботодавця. Пояснено зв'язок між показниками економічного росту та процесом формування і розвитку компетенцій персоналу.

Ключові слова: компетенції, персонал, підприємство, заробітна плата, мотивація.

В статье рассмотрено показатели роста средней заработной платы в Украине, показатели уровня безработицы, индекс роста цен, результаты исследований приоритетности выбора работодателя. Объяснена связь между показателями экономического

роста и процессами формирования компетенций персонала.

Ключевые слова: компетенции, персонал, предприятие, заработная плата, мотивация.

The indicators of average wage growth in Ukraine, unemployment rate indicators, index of price growth, results of research of the priority of employer's choice have been discussed in article. The connection between the indicators of economic growth and the process of formation and development of personnel competencies has been explained.

Key words: competencies, personnel, enterprise, wage, motivation.

Постановка проблеми. Однією з ключових задач кожного підприємства є формування команди компетентних фахівців. HR структурні підрозділи, що є відповідальними за навчання та розвиток персоналу, орієнтовані на формування необхідних підприємству компетенцій співробітника та їх удосконалення. Практика господарювання свідчить, що такі підприємства, які здійснюють управління персоналом з використанням компетентнісних підходів, впроваджують цілу низку заходів та використовують різні методи всередині організації. Загальновідомим є й те, що на формування та розвиток компетенцій співробітника впливають як внутрішньо-організаційні процеси, так і зовнішні фактори соціально-економічного середовища. За таких умов постає необхідність у дослідженні впливу соціально-економічних чинників на формування компетенцій персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження компетенцій та компетентності персоналу, ефективного менеджменту присвячені праці І.О. Волобоєвої [1], Л.М. Спенсера та С.Н. Спенсера [2], Д.К. МакКеланда [3], М.Л. Цуркан [4], О.В. Вартанової [5], Г.В. Михайляк [6], Б. П-О Кошового [12]. Проте питання впливу соціально-економічних чинників на формування компетенцій персоналу залишається малодослідженим.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення впливу соціально-економічних чинників (макрорівень), що впливають на розвиток компетенцій персоналу, з аналізуванням та оцінкою ступеню впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Швидкозмінність внутрішнього та зовнішнього середовища здійснює беззаперечний вплив на формування і розвиток професійної компетентності персоналу підприємства. Теорія та прак-

тика менеджменту засвідчує, що відбувається постійне зростання вимог до наявних компетенцій працівника [1]. «Компетенція – базова якість індивіда, що має причинне відношення до ефективного та/ або найкращого на основі критеріїв виконання роботи» [2, с. 9]. Компетенції являють собою базові якості людей та обумовлюють «варіанти поведінки або мислення», що можуть бути поширені на різні ситуації та тривати певний період часу [2, с. 9]. Компетенцію також розглядають як здатність персоналу виконувати необхідні завдання у відповідності з місією та цінностями компанії [3]. Менеджери з персоналу зацікавлені у залученні до роботи працівників, які володіють компетенцією «безперервність навчання», а також володіють системним мисленням, здатні сприймати корпоративні відносини і цінності [4, с. 63]. Важливим є й те, що структура компетенцій персоналу включає в себе знання, вміння, навички та досвід, а також ціннісні орієнтири, мотивацію та психологічні установки [5, с. 94]. У своїй праці «Сутність компетенцій та фактори їх формування у працівників підприємств» Михайляк Г.В., виділяє моральне та матеріальне стимулювання, як мотиваційні стимули завдяки яким можуть формуватися та удосконалюватися компетенції працівника [6, с. 96-97]. Якщо розглядати ключові компетенції працівників, то в основі кожної – лежить не тільки професійна, але й психологічна складова, яка формується під впливом соціально-економічних чинників. На нашу думку, розглядаючи соціально-економічні чинники формування компетенцій персоналу, в першу чергу, необхідно звернути увагу на показники середньої заробітної плати в країні. Заробітна плата – це грошова винагорода, яку працівник отримує за свою роботу. З метою вивчення значення заробітної плати при виборі місця працевлаштування та пріоритетності крите-

рив вибору роботи нами було опитано 45 студентів випускних курсів різних спеціальностей Сумського національного аграрного університету. Результати опитування продемонстрували, що для 82,2% респондентів розмір заробітної плати є пріоритетним під час вибору роботодавця, а 75,6% – вважають матеріальні засоби мотивації найефективнішими. Згідно даних дослідження, представлених у монографії «Випускники ВНЗ у сучасному соціокультурному просторі», найвагомим критерієм при виборі роботодавця випускниками є рівень заробітної плати (76% опитаних) [7, с. 373].

За результатами щорічного дослідження компанії ЕУ «Найкращий роботодавець», проведеного у 2016 році, 74% опитаних респондентів (фахівці з різних галузей України) віднесли розмір заробітної плати до ключових критеріїв привабливості роботодавця [8].

Розглянемо динаміку середньомісячної заробітної плати в межах України та порівняємо її з даними про заробітну плату в сільському господарстві.

Аналізуючи дані рис. 1, зауважимо, що за останні десять років прослідковується позитивна тенденція щодо збільшення середньомісячної номінальної заробітної плати працівників, зайня-

тих у сільському господарстві (2007 р. – 57,1%, а 2017 р. – 85,3%) у порівнянні з середньомісячною заробітною платою в межах країни. Таким чином, можемо припустити, що підвищення рівня заробітної плати у сільському господарстві підвищило конкурентоспроможність аграрних роботодавців в очах потенційних працівників. Якщо слідувати цьому припущенню, то кількість людей, бажаючих працювати в аграрному секторі економіки, мала б зрости, а отже мав би зрости і рівень конкуренції серед претендентів на посади. Така ситуація спонукає кандидатів на посади займатися активним розвитком власних професійних компетенцій, а вже працюючий персонал – займатися самоосвітою з метою безперервного професійного розвитку. Проте, базуючись на власних спостереженнях автора, зауважимо, що дана тенденція не завжди характерна для виробничого персоналу, проте є актуальною для управлінського персоналу. Також до соціально-економічних чинників, що впливають на формування компетенцій персоналу ми відносимо тенденції ринку праці. Так, наприклад, у 2007 р. середньомісячне навантаження на 10 вільних робочих місць складало 33 особи, а за підсумком 2017 р. – 55 осіб [10]. На нашу думку зростання рівня безробіття негативно впливає на

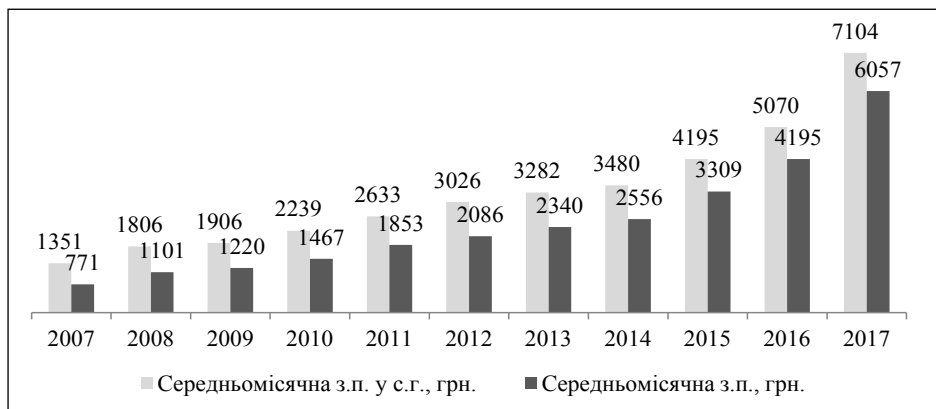


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за період 2007–2017 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [9]

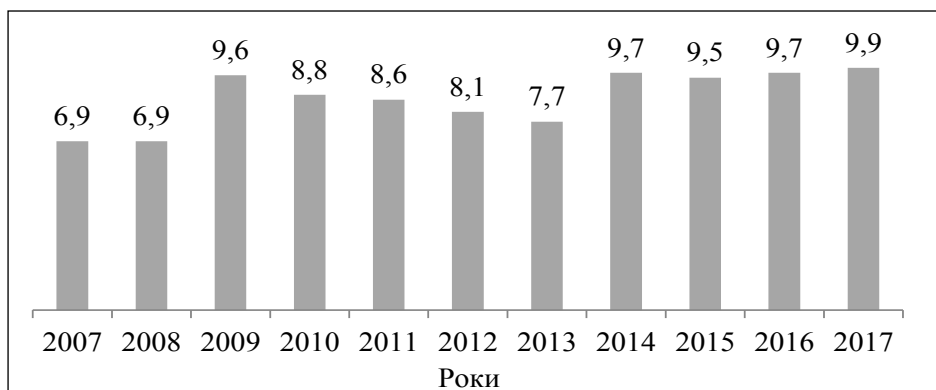


Рис. 2. Рівень безробіття в Україні за період 2007-2017 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [10]

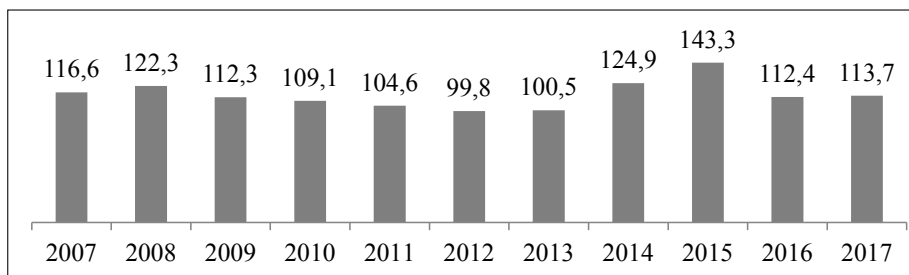


Рис. 3. Індекс споживчих цін в Україні за період 2007-2017 рр.,%.

Джерело: сформовано автором на основі [15]

формування професійних компетенцій. З одного боку нестабільність ринку праці та ймовірність скорочень мала б стимулювати працівників уважніше ставитися до роботи, розвиватися професійно. Ми ж дотримуємося тієї думки, що для розвитку компетенцій персоналу необхідно, щоб потреби кадрів у безпеці (2-й рівень згідно піраміди А. Маслоу) були задоволені. «До потреб безпеки А. Маслоу відносить потреби індивіда жити у відносно стабільній, безпечній і передбачуваній обстановці, що пов'язано з потребами в організації, порядку та певних заборонах, звільненні від страху, тривоги та хаосу» [11, с. 7; 12]. Страх втратити роботу негативно впливає розвиток компетенцій персоналу. За даними сайту Head Hunter 25% опитаних респондентів бояться втратити роботу [13]. На рис. 2 представлено динаміку рівня безробіття в Україні.

Дані рис. 2 свідчать, що в Україні рівень безробіття є доволі значним та має тенденцію до зростання. Слід зауважити, що страх втрати роботи не є безпідставним, адже за період з 2007 по 2017 рр. динаміку рівня безробіття не можна назвати стабільно-позитивною. Так, у період з 2007-2009 рр. число безробітних в Україні зросло на 539,9 тис. осіб. У період з 2009-2013 рр. спостерігалася позитивна динаміка до зменшення безробіття, кількість зареєстрованих безробітних скоротилася на 380,2 тис. осіб, а протягом 2013-2017 рр. зросла на 120,9 тис. осіб. Разом з тим відмітимо, що статистичні дані щодо рівня безробіття не є абсолютно достовірними, адже не всі українці, які втратили роботу, звертаються до Державної Служби зайнятості населення. Співробітник, який постійно переживає стрес через тривогу втрати роботи не може сконцентруватися на якісному виконанні поточних задач. «...Соціальні страхи лімітують соціальну активність людини, стримують її особистісну соціальну реалізацію та розвиток...» [14, с. 6]. Страх втратити роботу найчастіше пов'язаний з необхідністю фінансового забезпечення себе чи родини [13]. Таким чином, зробимо припущення, що на рівень розвитку компетенцій персоналу може також впливати й рівень інфляційних процесів у національній економіці. Інфляція знецінює вартість грошей, яку отримує за

свою роботу персонал, при цьому потреби кожного співробітника, як і потреби у товарах та послугах членів його родини, залишаються незмінними.

Аналізуючи індекс споживчих цін за період 2008-2012 рр. (рис. 3), зауважимо, що динаміка була позитивною. З 2012-2015 рр. відбулося різке зростання показників, натомість з 2015-2017 рр. динаміка є нестабільною. Разом з тим, зауважимо, що, порівнюючи показники інфляції 2015-2017 рр., істотно вдалося зменшити темпи інфляційних процесів – 20,7%, що свідчить про відносну стабілізацію цін.

У разі, якщо роботодавець не має змоги підвищити розміри заробітних плат персоналу, щоб нівелювати інфляційну різницю, виникає ситуація, за якої кадри мають продовжувати виконувати сталий обсяг роботи за ту ж винагороду, але їх потреби будуть задоволені у меншій мірі. На нашу думку, така ситуація з часом призводить до зниження рівня мотивації та ініціативності персоналу; зростання коефіцієнта плинності кадрів. Співробітник, який надміру стурбований проблемою заробітку, не виявляє інтересу до проблем компанії, не приділяє увагу розвитку компетенцій, які допоможуть ефективніше виконувати роботу, що характерно для підприємств, де відсутній налагоджений механізм: додаткових виплат за набуті знання і компетенції; матеріальної мотивації персоналу. За таких обставин співробітник приділятиме увагу розвитку компетенцій, що допоможуть йому досягти більш бажаного рівня фінансового забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Вплив макроекономічних факторів, таких як розмір середньої заробітної плати, попит і пропозиція робочої сили на ринку праці, рівень інфляції опосередковано здійснюють вплив на формування компетенцій персоналу, адже під час взаємодії особистості з навколишнім середовищем вони впливають на її переконання, мотиви і потреби, а також обумовлюють поведінку співробітника. Компетенції співробітника формуються та проявляються лише за відповідних умов праці (розмір заробітної плати, система мотивації, мікроклімат, зручне робоче місце, тощо), які забезпечує підприємство (мікрорівень). В реаліях сьогодення

для українців надзвичайно важливим показником привабливості роботодавця є високий рівень заробітної плати. На нашу думку, розробку програм розвитку компетенцій та мотивації персоналу варто здійснювати не тільки виходячи з потреб підприємства, але й з врахуванням впливу економіко-соціальних чинників (макрорівень) на персонал. Разом з тим, вчасна локалізація впливу негативних зовнішніх чинників за рахунок внутрішніх ресурсів підприємства сприятиме розвитку компетенцій персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волобаєва І.О. Компетенції: ключовий елемент управління людським капіталом організації. м. Київ, 2014 за даними Електронного ресурсу НБУВ. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>. (дата звернення 19.05.2018).
2. Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе. Пер. с англ. М: HIPPO, 2005. – 384 с.
3. MakKeland D.K. Testing for Competence Rather Than Intelligence. *American Psychologist*, 1973.
4. Цуркан М.Л. Інноваційні механізми управління розвитком персоналу корпоративних підприємств інтегрованих холдингів: дис. канд. ек. наук. Мариуполь, 2017. 219 с.
5. Вартанова О.В. Професійна компетентність персоналу: сучасні вимоги та підходи до формування. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Київ. Вип. 5(61). С. 97–102.
6. Михайляк Г.В. Сутність компетенцій та фактори їх формування у працівників підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. Львів. Вип. № 727. С. 94–101.
7. Выпускник ВУЗа в современном социокультурном пространстве Народная украинская академия: монография / под ред. Е.А. Подольской. Харьков: Издательство НУА, 2010. 416 с.
8. Можливості зростання чи винагорода – на що звертають увагу досвідчені кандидати при виборі роботодавця? (за даними сайту www.ey.com). URL: <http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-best-empolyer-survey-professionals> (дата звернення 20.05.2018).
9. Основні показники соціально-економічного розвитку України (за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 10.04.2018).
10. Основні показники ринку праці (річні дані) (за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 20.05.2018).
11. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2008. С. 352.
12. Кошовий Б. П-О. Демотивація праці у мотиваційній концепції ієрархії потреб. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2014. № 1. С. 242–247.
13. Страх втратити роботу відчуває кожен четвертий українець. (за даними HeadHunter Україна). URL: <https://www.hh.ua/article/20249> (дата звернення 20.05.2018).
14. Гиоргадзе Г.В. Екзистенціальний страх як онтологічна передумова посередності. ВІСНИК НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. Київ, 2013. Вип. 3. С. 3–9.
15. Індекс інфляції (за даними сайту minfin.com). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення 20.05.2018).

REFERENCES:

1. Volobaieva I.O. Kompetentsii: kluchovyi element upravlinnia liudskym kapitalom orhanizatsii. m. Kyiiv, 2014 za danymy Elektronnoho resursu NBUV. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116> (data zvernennia 19.05.2018).
2. Lail M. Spenser-ml. y Sain M. Spenser. Kompetentsyy na rabote. Per. s anhl. M: HIPPO, 2005. – 384 s.
3. MakKeland D.K. Testing for Competence Rather Than Intelligence. *American Psychologist*, 1973.
4. Tsurkan M.L. Innovatsiini mekhanizmy upravlinnia rozvytkom personalu korporativnykh pidpriemstv intehrovanykh kholdynhiv: dys. kand. ek. nauk. Mariupol, 2017. 219 s.
5. Vartanova O.V. Profesiina kompetentnist personalu: suchasni vymohy ta pidkhody do formuvannia. Problemy systemnoho pidkhotu v ekonomitsi. 2017. Kyiv. Vyp. 5(61). S. 97–102.
6. Mykhailiak H.V. Sutnist kompetentsii ta faktory yikh formuvannia u pratsivnykiv pidpriemstv. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». 2012. Lviv. Vyp. № 727. S. 94–101.
7. Выпускник ВУЗа в современном sotsyokulturnom prostranstve Narodnaia ukraynskaia akademyia: monohrafiya/ pod red. E.A. Podolskoi. Kharkov Yzdatelstvo NUA, 2010. 416s.
8. Mozhyvosti zrostannia chy vynahoroda – na shcho zvertaiut uvahu dosvidcheni kandydaty pry vybori robotodavtsia? (za danymy сайту www.ey.com). URL: <http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-best-empolyer-survey-professionals> (data zvernennia 20.05.2018).
9. Osnovni pokaznyky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy (za danymy Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia 10.04.2018).
10. Maslou A. Motyvatsiia y lychnost. SPb.: Pyter, 2008. S. 352.
11. Koshovyi B. P-O. Demotyvatsiia pratsi u motyvatsiinii kontseptsii iierarkhii potreb. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. 2014. № 1. S. 242–247.
12. Strakh vtratyty robotu vidchuvaiе kozhen chetvertyi ukrainets. (za danymy HeadHunter Ukraina). URL: <https://www.hh.ua/article/20249> (data zvernennia 20.05.2018).
13. Osnovni pokaznyky rynku pratsi (richni dani) (za danymy Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia 20.05.2018).
14. Hiorhadze H.V. Ekzystantsialnyi strakh yak ontologichna peredumova poserednosti. VISNYK NTUU «KPI». Filosofiia. Psykholohiia. Pedahohika. Kyiv, 2013 Vyp. 3. S. 3–9.
15. Indeks inflatsii (za danymy сайту minfin.com). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (data zvernennia 20.05.2018).

Mikhailova L.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Head of Department of Management
of Foreign Economic Activity and European Integration
Sumy National Agrarian University

Gluhodid G.Yu.

Postgraduate Student of the Department
of Management of Foreign Economic Activity and European Integration
Sumy National Agrarian University

THE INFLUENCE OF SOCIO- ECONOMIC FACTORS ON FORMATION OF PERSONNEL COMPETENCIES

One of the key tasks of each enterprise is the formation of a team of competent specialists. HR structural departments that are responsible for training and personnel development, focus on the formation of the necessary competencies of the employee and their improvement. The internal organizational processes and external factors of the economic and social environment influence the formation and development of the employee's competencies. The article is devoted to the study of influence of economic and social factors on formation of personnel competencies. Methods: questionnaires, expert surveys, sample surveys, generalization, comparative analysis, statistic. The purpose of the article is to identify the impact of socio-economic factors (macro levels) that affect the development of personnel competences, with the analysis and assessment of the degree of influence. The indicators of average wage growth in Ukraine and in agriculture sector of Ukraine economic (for period 2007-2017 years), unemployment rate indicators 2007-2017 years, index of price growth have been discussed in article. The results of various researches on the priorities of employer selection and criteria of choosing a job by young specialists (group of respondents is included graduates of the University) have been presented in the article. The connection between the indicators of economic growth and the process of formation and development of personnel competencies has been explained. Scope of results. The results can be used in the field of personnel management and in education (in the context of improving the theoretical concepts of systems of motivation of personnel). Recommendations for further research. The issue of developing new methods and ways for development of personnel, taking into account the current level of influence economic and social factors to the process of formulation competencies of employees are becoming topical.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ОЦІНКИ

EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE ACTIVITY AND THEORETICAL APPROACHES TO ITS EVALUATION

УДК 65.011.46

Онокало В.Г.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті досліджена ефективність діяльності підприємства і теоретичні підходи до її оцінки. Розглянуті та проаналізовані напрямки оцінки ефективності діяльності підприємства. Для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка включає показники ефективності: робочої сили, засобів та предметів праці; управління та організації; техніки та технології; конкуренції, попиту та пропозиції.

Ключові слова: ефективність, оцінка, аналіз, прибуток, показники.

В статье исследована эффективность деятельности предприятия и подходы к ее оценке. Рассмотрены и проанализированы направления оценки эффективности деятельности предприятия. Для формирования общего вывода об эффективности работы предприятия целесообразно использовать комплексную систему показателей, которая включает показатели эффективности: рабочей силы, facilities and articles of lab our; managements and organizations; techniques and technologies; competition, demand and supply.

использовать комплексную систему показателей, которая включает показатели эффективности: рабочей силы, средств и предметов труда; управления и организации; техники и технологии; конкуренции, спроса и предложения.

Ключевые слова: эффективность, оценка, анализ, прибыль, показатели.

The article efficiency of activity of enterprise and going is investigational near its estimation. Considered and analyzed directions of estimation efficiency of activity of enterprise. For forming of general conclusion about efficiency of work of enterprise, it is expedient to use the complex system of indexes, which includes the indexes of efficiency: lab our force, facilities and articles of lab our; managements and organizations; techniques and technologies; competition, demand and supply.

Key words: efficiency, estimation, analysis, income, indicators.

Постановка проблеми. Проблема визначення ефективності підприємства та пошуку напрямків її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втрапивши при цьому її суттєвих характеристик.

В умовах ринку для забезпечення економічного розвитку підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати ефективність своєї діяльності. Поняття ефективності як економічної категорії достатньо досліджувалось у вітчизняній і в зарубіжній економічній літературі, проте до цього часу немає однозначного чіткого трактування економічної сутності даної категорії та єдиних критеріїв, за якими вона може бути оцінена кількісно і якісно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правильність побудови системи ефективності роботи підприємства залежить від розуміння категорії «ефективність». Тому багато праць вітчизняних і та зарубіжних вчених присвячено поняттю «ефективність». Як відмічає В.А. Медведєв, «ні одна з економічних категорій більш конкретного порядку не може бути повністю розкрита без врахування її зв'язку з економічною ефективністю виробництва» [1, с. 92].

В. Нелепа, вважає, що ефективність виробництва виражається в використанні всіх факторів виробництва – земельних і трудових ресурсів, матеріально-технічних засобів [2, с. 235].

Поняття «ефективність», у наукових доробках В. Кулішова [3] характеризує співвідношення результатів та витрат.

Ефективність – загальноекономічна категорія, суть якої полягає в тому, щоб досягнути вироб-

ничих цілей з найменшими затратами наявних ресурсів. Л.І. Абалкін дає таке визначення: «Економічна ефективність представляє собою форму, за допомогою якої діє і проявляється загальний закон економії часу. Вона безпосередньо пов'язана з дією основного економічного закону і відображає ступінь або повноту реалізації основного економічного інтересу суспільства. Рівень і динаміка ефективності виробництва є узагальнюючими показниками, які характеризують досягнутий ступінь і темп соціально-економічного прогресу суспільства» [4, с. 101].

Сінавіна В.С. вважає, що критерієм економічної ефективності служить підвищення продуктивності праці внаслідок зниження затрат живої уречевленої праці на випуск одиниці продукції, збільшення об'єму виробництва і росту його рентабельності [5, с. 45].

Тарасенко Г.С. говорить про економічну ефективність матеріальної і соціальної сфер, а також суспільного виробництва в цілому може бути охарактеризована співвідношенням таких форм продуктивності і затрат, в яких би найбільш адекватно відображалися відповідно економічний ефект і затрати на його досягнення [6, с. 96].

Формулювання цілей статті. Провести теоретичні дослідження поглядів щодо ефективності діяльності підприємства, проаналізувати сучасні концепції її оцінки та обґрунтувати напрямки оцінки ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки ефективність діяльності підприємства являє собою результат взаємодії елементів виробничого процесу: робочої сили, предметів праці засо-

бів праці, система показників ефективності складається з показників ефективності використання праці, основних фондів, матеріальних ресурсів.

Більшість дослідників до числа узагальнюючих відносять показники рентабельності [7; 8]. Рентабельність – це відношення корисного результату виробничо-господарської діяльності до величини сукупних затрат на його отримання. Показник рентабельності узагальнює інші показники ефективності і дозволяє досліджувати вплив сукупності факторів, які впливають на кінцевий результат роботи підприємства. Він має чіткий економічний зміст, є наскрізним, порівняним у часі та у просторі. Показник рівня рентабельності набув у вітчизняній практиці найбільшого поширення для оцінки й аналізу економічної ефективності.

Як узагальнюючий показник результатів діяльності підприємств часто використовується показник прибутку. Але, на думку А.Д. Шеремета, прибуток в абсолютному вираженні не має властивості сукупного ефекту, він містить в собі такі фактори, як собівартість продукції, збільшення обсягу продукції, її якість і асортимент й т.і., але не відображає результати застосування ресурсів, тобто авансування капіталу, що проявляється тільки в показнику рентабельності [9, с. 77]. А на думку Марка Брауна «компанія може демонструвати прибуток у бухгалтерському балансі, але у дійсності працювати у збиток, якщо згадати про вартість капіталу, необхідного для управління бізнесом. Тому прибуток може виявитися тим показником, який вводить менеджерів в оману при оцінці фінансового успіху» [10, с. 120].

Більш суттєвим підходом до загальної оцінки ефективності виробництва є метод визначення приросту ресурсу на 1% приросту обсягу продукції та метод визначення частки впливу інтенсифікації на збільшення продукції, взяте за 100% [11, с. 4]. Частка впливу екстенсивного фактора на приріст продукції визначається як відношення темпу приросту кожного виду ресурсів до темпу приросту продукції, а частка впливу інтенсивного фактора – як різниця між одиницею і часткою впливу екстенсивного фактора.

Головним недоліком вищенаведених методик оцінки і аналізу економічної ефективності діяльності в ринкових умовах господарювання є відсутність залежності їх від конкурентних позицій підприємства і ступеня задоволення ринкового попиту. Інакше кажучи, у запропонованих методиках відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту.

На нашу думку оцінка ефективності діяльності підприємства буде неповна без аналізу показників ефективності за напрямками його діяльності. Схема, що пропонується нами, складена на основі матеріалу Небави М.І. [12, с. 66-67] та додана ринковою складовою, окреслює загальні напрямки за якими проводиться оцінка ефективності діяльності підприємства (рис. 1).

Перший з них – ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі,



Рис. 1. Напрямки оцінки ефективності діяльності підприємства

структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дієвість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах: внутрішньозмінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих; визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

У межах організаційного напрямку, здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих проектів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому.

У межах ринкового напрямку, здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності на підприємстві і поза нього. При цьому насамперед увага звертається на ефективність конкуренції та попиту і пропозиції.

І, нарешті, останнім (але не за важливістю) напрямком пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний.

Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевказане, зазначимо, що більшість методик, які дотепер використовуються в Україні для оцінки і аналізу ефективності діяльності підприємств, має ряд недоліків: вони дозволяють визначити і проаналізувати ефективність діяльності «ізолюваних» від ринкових умов підприємств; дозволяють повною мірою визначити і проаналізувати вплив внутрішніх факторів на ефективність, але практично не враховують вплив зовнішніх ринкових; відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту: не дають змоги оцінити ефективність функціонування капіталу підприємства, втіленого у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність підприємства утримувати й залучати нових клієнтів, рівень корпоративної культури; мають ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

На нашу думку, для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників яка включає показники ефективності: робочої сили, засобів та предметів праці; управління та організації; техніки та технології; конкуренції, попиту та пропозиції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Медведев В. А. Социалистическое производство: политико-экономическое исследование / В.А. Медведев. – М.: Экономика, 1981. – 328 с.
2. Экономика, организация и планирование АПК / [Нелепа В. Н., Андрейчук В. Г., Хорунжий Н. И. и др.]; под ред. В. Н. Нелепа. – К.: Вища шк., 1989. – 528 с.
3. Кулішов В. В. Мікроекономіка: основи теорії і практикум. – Навчальний посібник / В. В. Кулішов. – Л.: Магнолія 2006, 2007. – 332 с.
4. Абалкін Л. І. Новий тип економічного мислення / Л. І. Абалкін. – М.: Економіка, 1987. – 189 с.
5. Синавина В. С. Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности: монографія / В. С. Синавина. – М.: Экономика, 1991. – 253 с.
6. Тарасенко Г. С. Эффективность сельскохозяйственного производства / Г. С. Тарасенко. – К.: Изд-во УСХА, 1991. – 210 с.
7. Экономика пищевой промышленности / [Василенко О. В., Донскова С. В., Дасковский В. Б. и др.]; под ред. О. В. Василенко, С. В. Донсковой. – М.: Агропромиздат, 1989. – 398 с.
8. Учет и анализ эффективности производства / [Аксененко А. Ф., Илышев А. М., Илышева Н. Н. и др.]; под ред. А. Ф. Аксененко. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 269 с.
9. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М., ИНФРА-М, 1998. – 343 с.
10. Браун Марк Грэм. Сбалансированная система показателей : на маршруте внедрения / Марк Грэм

Браун ; [пер. з англ. Ю. Сакулина]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.

11. Литвин М. И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели / М. И. Литвин // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 6. – С. 3-10.

12. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. – Навчальний посібник / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. І. Лесько [ч. 2]. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 130 с.

REFERENCES:

1. Medvedev V. A. (1981) Sotsyalystycheskoe proyzvodstvo: polytyko-ekonomycheskoe yssledovanye / .A. Medvedev.– М. : Ekonomyka. (in Russian)

2. Экономика, orhanyzatsiya y planyrovanye APK (1989) / [Nelepa V. N., Andreichuk V. H., Khorunzhyi N. Y. y dr.]; pod red. V. N. Nelepa. – K. : Vyshcha shk. (in Russian)

3. Kulishov V. V. (2006, 2007) Mikroekonomika: osnovy teorii i praktykum. – Navchalnyi posibnyk / V. V. Kulishov. – L. : Mahnoliia. (in Ukrainian)

4. Abalkin L. I. (1987) Novyi typ ekonomichnoho myslennia / L. I. Abalkin. – М.: Ekonomika, (in Ukrainian)

5. Synavyna V. S. (1991) Otsenka efektyvnosti y dostovernosti khoziaistvennoi deiatelnosti:

monohrafiia / V. S. Synavyna. – М. : Ekonomyka. (in Russian)

6. Tarasenko H. S. (1991) Effektyvnost selskokhoziaistvennoho proyzvodstva / H. S. Tarasenko. – K. : Yzd-vo USKhA. (in Russian)

7. Ekonomyka pyshchevoi promyshlennosti (1989) / [Vasylenko O.V., Donskova S.V., Daskovskyi V.B. i dr.]; pod red. O.V. Vasylenko, S.V. Donskovoі. – М.: Ahropromyzdat. (in Russian)

8. Uchet y analiz efektyvnosti proyzvodstva (1986) / [Aksenenko A. F., Ylyshev A. M., Ilysheva N. N. y dr.]; pod red. A. F. Aksenenko. – М. : Fynansy y statystyka. (in Russian)

9. Sheremet A. D. (1998) Fynansy predpriaty / A. D. Sheremet, R. S Saifulyn. – М., YNFRA-M. (in Russian)

10. Braun Mark Hrem. (,2005) Sbalansyrovannaia systema pokazatelei : na marshrute vnedrenyia / Mark Hrem Braun ; [per. z anhl. Yu. Sakulyna]. – М. : Alpyna Byznes Buks. (in Russian)

11. Lytvyn M.Y. (2002) Prohnozyrovanye prybyly na osnove faktornoi modely / M.Y. Lytvyn // Fynansovyi menedzhment. №6. pp. 3-10.

12. Nebava M.I. (2011) Ekonomika ta orhanizatsiia vyrobnychoi diialnosti pidpriemstva. – Navchalnyi posibnyk / M.I. Nebava, O.O. Adler, O.Y. Lesko [ch. 2]. – Vinnytsia: VNTU. (in Ukrainian)

Onokalo V.G.

PhD in Economics, Chair of Economic Enterprise,
Educational-Scientific Institute of Economics and Management
National University of Water Management and Nature

EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE ACTIVITY AND THEORETICAL APPROACHES TO ITS EVALUATION

Under conditions of the market for maintenance of economic development, enterprises forced to constantly monitor and increase efficiency of their activity. The concept of efficiency as an economic category sufficiently investigated in domestic and in foreign economic literature, but by that time there is unequivocal clear interpretation of the economic essence of this category and the only criteria by which it can quantified and qualitatively.

Since the efficiency of the enterprise is the result of the interaction of elements of the production process: labor, labor and labor, the system of indicators of efficiency consists of indicators of efficiency of labor, fixed assets, material resources.

Most of the techniques currently used in Ukraine to assess and analyze the efficiency of enterprises, has a number of shortcomings. The main disadvantage of the methods of assessing and analyzing the economic efficiency of activities in market conditions of management is the lack of their dependence on the competitive position of the enterprise and the degree of satisfaction of market demand. In other words, in the proposed methods there are no estimates of the growth of the efficiency of the enterprise depending on the degree of satisfaction of market demand.

In our opinion, in order to formulate a general conclusion about the efficiency of the company's operations, it is expedient to use a complex system of indicators in the areas of its activities. Using market indicators. It includes performance indicators: labor, tools and labor; management and organization; technology and technology; competition, supply and demand.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

SATISFACTORY OF FINANCIAL RENABILITATION OF BUILDING ENTERPRISE

У сучасних умовах функціонування підприємств проблема платоспроможності набуває особливої актуальності. У статті розглянуті теоретичні та прикладні питання фінансового оздоровлення підприємства на прикладі будівельної галузі. Здійснена спроба розкриття сутності кризи та фінансового оздоровлення будівельного підприємства, відображені основні шляхи рішення руйнівних проблем. Запропонований механізм та інструментарій фінансового оздоровлення дає змогу відновлення платоспроможності будівельного підприємства в період трансформаційних процесів в економіці держави.

Ключові слова: антикризове управління, фінансове оздоровлення, реструктуризація, стійкий розвиток підприємства.

В современных условиях функционирования предприятий проблема платежеспособности приобретает особую актуальность. В статье рассмотрены теоретические и прикладные вопросы финансового оздоровления предприятия на примере строительной отрасли. Осуществлена попытка раскрытия сущности кризиса и финансового оздоровления строительного предпри-

ятия, отражены основные пути решения разрушительных проблем. Предложенный механизм и инструментарий финансового оздоровления позволяет восстановить платежеспособность строительного предприятия в период трансформационных процессов в экономике государства.

Ключевые слова: антикризисное управление, финансовое оздоровление, реструктуризация, устойчивое развитие предприятия.

In the modern conditions of functioning of enterprises the solvency problem becomes of special urgency. The article deals with theoretical and applied questions of the financial rehabilitation of an enterprise on the example of the construction industry. An attempt was made to reveal the essence of the crisis and financial recovery of the construction company, reflecting the main ways to solve devastating problems. The proposed mechanism and instrument of the financial rehabilitation enables to restore the solvency of the construction company during the period of transformation processes in the state's economy.

Key words: crisis management, financial rehabilitation, restructuring, sustainable development of the enterprise.

УДК 338.49

Пандас А.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Пшенична Ю.Г.

студентка

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Постановка проблеми. В умовах нестабільного зовнішнього середовища підприємства зі складним технологічним процесом і високою ресурсомісткістю виробництва повинні приділяти постійну увагу ефективності використання фінансових ресурсів, як в оперативному плані, так і в довгостроковій перспективі. У практиці фінансового менеджменту набула поширення методологія антикризового управління як особлива система не тільки екстреної допомоги, а й системи забезпечення сталого розвитку та фінансового оздоровлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку підприємств будівельної галузі розглядають у своїх дослідженнях наступні автори: Токарева О., Крикун К., Рогожин П., Гойко А., українські вчені: Савенко В., Савенко С., Доценко В., Ключєва В., Пальчик С., Окландер Т., Педько І., Петрищенко Н.. Економічна сутність та характеристика поняття «фінансове оздоровлення підприємства» було предметом дослідження значної кількості як закордонних, так і вітчизняних вчених-економістів: Бандурина В., Бланка І., Григор'єва В., Ільченко А., Масовий Н., Юна Б., Орловської Ю. і ін. Опис окремих аспектів оздоровлення підприємств у форматі реструктуризації містять наукові роботи: Вятрович О., Лепьохіна І., Моргулець О., Ніценко В.

Формування цілей статті (постановка завдання). Теоретичне обґрунтування кризових

явищ і розробка основних напрямків фінансового оздоровлення будівельного підприємства, що дозволить досягти фінансової рівноваги та виходу з кризового стану. Ключова мета проведення реструктуризації – підвищення конкурентоспроможності, ефективності та стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу. У загальному розумінні, стратегія розвитку будівельної організації повинна бути орієнтована на згладжування циклічних коливань, вирівнювання траєкторії розвитку, що включає етапи спаду, ділової активності, стабілізації і підйому.

Кризовий стан, при певних обставинах, може з'явитися у кожного господарюючого суб'єкта і причинами стають різноманітні фактори. У практиці дослідження кризових явищ на підприємстві дані фактори поділяють на дві групи [1, с. 296]:

- закономірні – очікуються у зв'язку зі специфічною діяльністю господарюючого суб'єкта, але невідомо, коли, як і чи відбудеться така ситуація;
- раптові – форс-мажорні обставини (природні катаклізми, катастрофи та інше).

Наведемо приклад будівельної галузі України, яка з 2008 року переживала глибоку і затяжну кризу. Світовий фінансовий спад, який в багатьох країнах вдарив по ринку нерухомості, відгукнувся в Україні заморожуванням будівництва, падінням цін на квартири, згоранням іпотечних програм [2]. Ще на початку 2008 року стало простежува-

тися зменшення обсягів фінансування будівельної галузі, скорочення замовлень на будівництво об'єктів в різних галузях і сферах діяльності.

З початку 2009 року криза будівельної галузі переходить в активну фазу. Проблеми на ринку набирають все більшої ваги. Вже не стоїть питання отримання прибутку, а оцінюється розмір і відсоток прямих збитків [3].

Аналіз причин, які призвели до появи фінансової кризи, показує, що головними факторами стали:

- зростання відсоткових ставок по кредитах банків, що призвело до зниження купівельної спроможності населення та зменшення обсягів фінансування будівництва;

- скорочення внутрішнього попиту на збудоване житло та будівельні матеріали.

Більшість підприємств будівельної галузі не були готові до такого повороту подій, що призвело до банкрутства низки підприємств будівельного бізнесу.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день будівельна галузь України має позитивні тенденції, перебуваючи у стадії поживлення. Обсяги виконаних робіт на будівельному ринку зросли у 2017 р. на 69,7% у порівнянні з 2016 р.. Згідно з даними офіційної статистики, у 2017 р. будівельними підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 105682,8 млрд. грн., у 2016 р. – 73726,9 млрд. грн. Згідно з помісячними показниками, то в березні 2018 р. обсяг виконаних будівельних робіт склав 18296,1 млн. грн., а в березні 2017 р. цей показник був 14944,2 млрд. грн. Індекс будівельної продукції у 2017 р. становив 126,3.

Однак, війна та девальвація зробили фінансово-економічну кризу особливо болючою для більшості підприємств будівельної галузі [4, с. 57].

Слід зазначити, що криза практично ніколи не виникає раптово – про наближення кризових явищ можна завчасно судити по ряду ознак, які супроводжують діяльність будівельного підприємства на протязі досить тривалого часу.

Ознаками кризи будівельного підприємства є:

- проблеми в розрахунках по кредиторській заборгованості;
- недостатня кількість оборотних коштів;
- неефективне використання основних виробничих фондів;
- велика дебіторська заборгованість, яка не має перспектив розрахунку;
- збої та затримки в циклі виробництва;
- відсутність довгострокових домовленостей.

Щоб запобігти появі кризових явищ, необхідно контролювати їхні причини та застосовувати ряд методів діагностування підприємства, щоб отримати повну оцінку його діяльності. До методів діагностики появи кризових явищ можна віднести такі: системний моніторинг платоспроможності будівельного підприємства; оздоровлення його фінансів; оновлення основних засобів, оптимізація структури його капіталу (рис. 1).

В умовах кризи та економічного спаду перед власниками та керівниками більшості підприємств постає завдання оптимізації бізнесу, змушуючи їх пристосовуватися до ситуації, що склалася і розробляти стратегію поведінки в негативних умовах, а також комплекс антикризових рішень.

В сучасних умовах процедура фінансового оздоровлення належить до числа найважливіших засобів антикризового управління соціально-економічним розвитком підприємства. Оздоровлення фінансового становища підприємства як складова частина антикризового управління передбачає вибір найбільш ефективних засобів та варіантів стратегії подальшого розвитку стосовно до конкретного підприємства [5, с. 99].

А.А. Хомякова характеризує фінансове оздоровлення як «процес розробки та реалізації комплексної антикризової стратегії діяльності підприємства, спрямованої на відновлення платоспроможності підприємства в поточному періоді та забезпечення оптимального використання його фінансового потенціалу в довгостроковій перспективі» [6].



Рис. 1. Інструменти діагностування кризового стану на підприємстві

Фінансове оздоровлення підприємства будівельної галузі слід розуміти як комплекс форм та методів усунення фінансової скрути та розробка організаційно-економічних заходів, дозволяючи запобігти негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності (рис. 2).

К.К. Лебедев диференціює заходи фінансового оздоровлення на дві групи [7, с. 124]: заходи, спрямовані на скорочення витрат і зменшення збитків; заходи, спрямовані на збільшення фінансових ресурсів боржника.

Механізм фінансового оздоровлення – система послідовних кроків, спрямованих на досягнення – довгострокової фінансової стійкості (рис. 3).

Відповідно до класифікації, прийнятої у Школі бізнесу британського університету, виділяють чотири технології проведення перетворень (рис. 4) [8, с. 57].

Проблемними моментами процесу розробки та реалізації фінансового оздоровлення є:

1. Застосування нових способів досягнення виживання на ринку може викликати збільшення витрат, пов'язаних з освоєнням нової продукції та не врахованих раніше в економічній стратегії.
2. Недостатньо глибокий аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства може посилити негативні наслідки невірних стратегічних рішень.

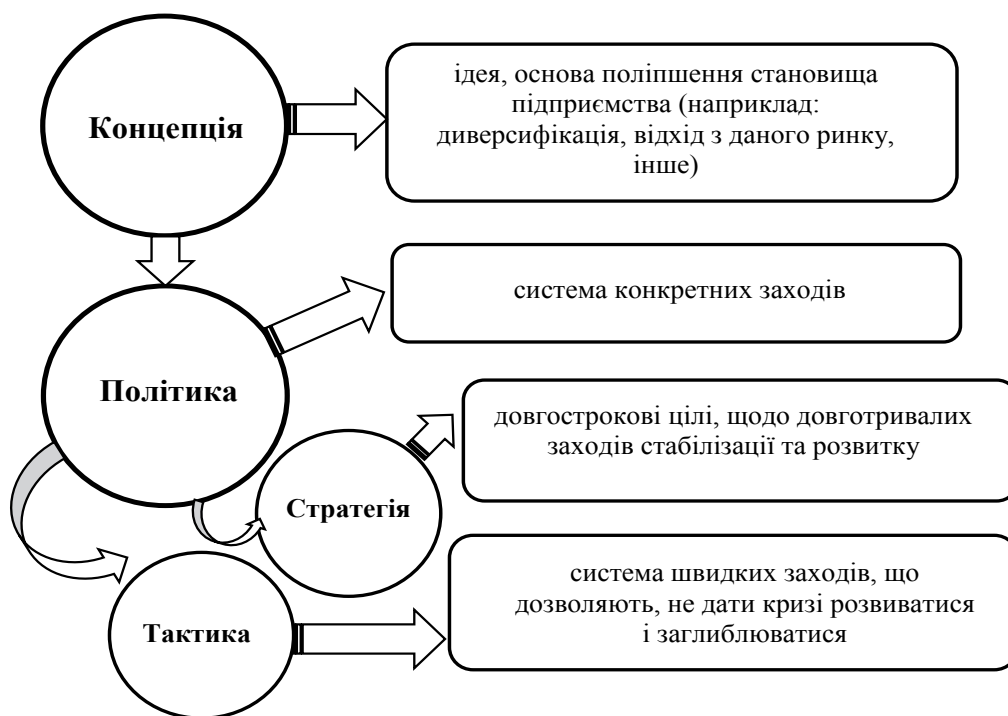


Рис. 2. Склад фінансового оздоровлення

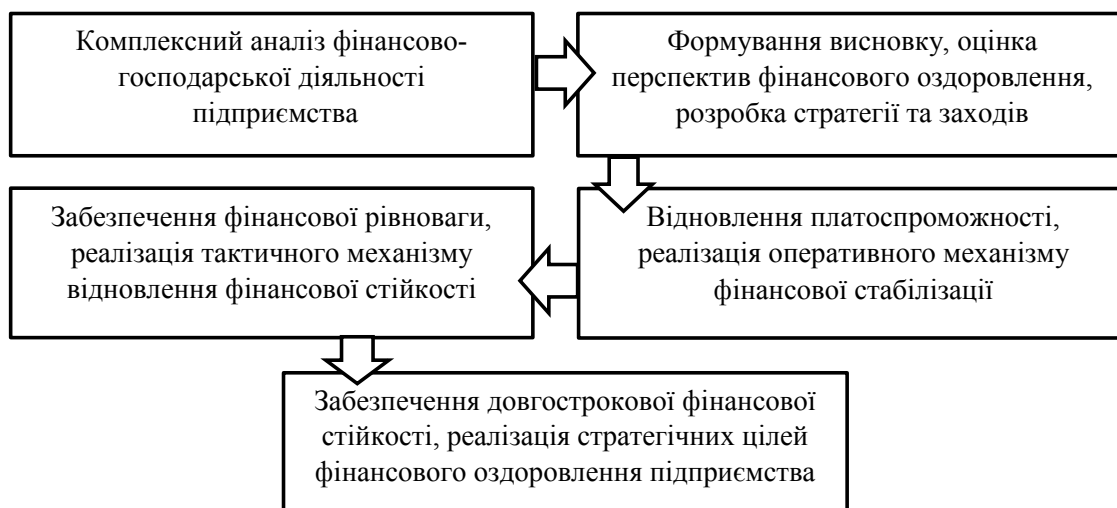


Рис. 3. Механізм послідовного фінансового оздоровлення підприємства

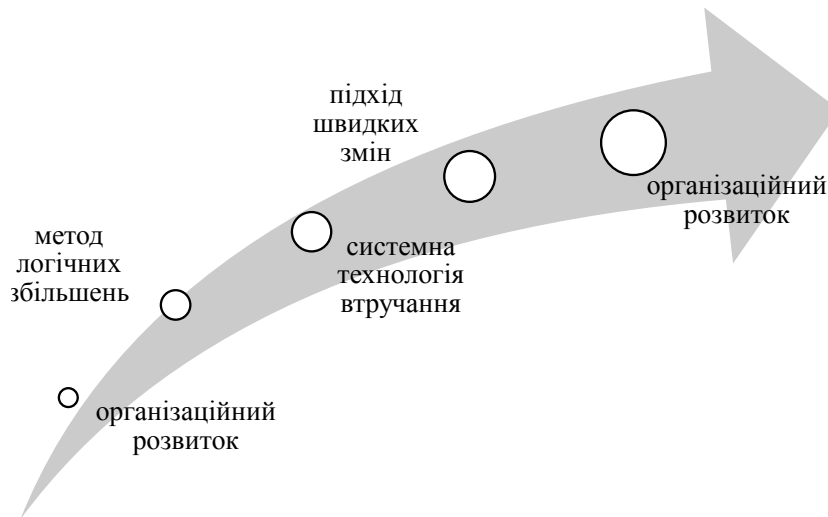


Рис. 4. Технологія проведення перетворень

(Розробник – Школа бізнесу британського університету)

Одним з найбільш ефективних заходів фінансового оздоровлення є реструктуризація. Згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» наводиться таке визначення: «Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва і задоволенню вимог кредиторів».

Ефективним методом розвитку компаній в конкурентному середовищі є системна реструктуризація.

Системна реструктуризація будівельного бізнесу базується на інноваційних підходах та методах управління, проводиться в трьох основних напрямках:

- 1) реструктуризація бізнесу (виробничо-технологічна реструктуризація);
- 2) реструктуризація активів (фінансово-економічна реструктуризація);
- 3) реструктуризація управління (організаційно-управлінська реструктуризація).

У результаті реалізації проекту реструктуризації будівельного підприємства спостерігається:

- завоювання лідерських позицій у виділених стратегічних сегментах ринку (за рахунок якості, ціни, параметрів продукції, послуг, сервісу і т.п.);
- зниження витрат організації внаслідок виділення зайвих виробничих потужностей;
- підвищення якості готової продукції і її споживчих властивостей;
- оптимізація основних процесів (закупівель, виробництва, постачання);

- впровадження прозорої, орієнтованої на ринок системи управління;
- формування відповідальності за досягнення вищевказаних результатів і мотивації співробітників до їх досягнення.

Ознаки фінансового оздоровлення:

1. Відновлення платоспроможності.
2. Збільшення грошових потоків.
3. Зростання прибутку.

4. Зростання заробітної плати співробітників, податкових виплат і капіталізації.

Висновки з проведеного дослідження. Криза може виявлятися в формі поглиблення конфліктів, які здатні призвести підприємство навіть до розпаду. Отже, вчасно реагуючи на ключові моменти наближення кризових явищ, у якості яких можуть виступати падіння доходів, рентабельності, зниження якості обслуговування і задоволеності клієнтів, падіння ліквідності, зростання невдоволення персоналу, зниження рівня безпеки та збільшення ризиків бізнесу. Безперервний моніторинг фінансового стану підприємства і факторів зовнішнього середовища, дозволить своєчасно діагностувати передкризовий стан і вжити заходів щодо попередження поглиблення кризи.

При появі нестабільності потрібно сформувати антикризову команду, яка встановить причини, які призвели підприємство до наявного кризового становища та визначити шляхи виходу з кризи. Для оцінки поточного становища будівельного підприємства використовуються такі інструменти фінансового аналізу та наступні дії: горизонтальний та вертикальний види аналізу, аналіз майнового стану, показники фінансової стійкості підприємства, оцінка фінансової коефіцієнтів ліквідності, аналіз рівня та динаміки фінансових результатів, оцінка ділової активності підприємства, ефективність функціонування підприємства, факторний

аналіз показників оборотності оборотних активів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка будівельного підприємства: підручник / авт. кол.: Т.О. Окландер, І.А. Педько, О.Л. Камбур [та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2018. – 363 с.
2. Боднарчук І.Б. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України // І.Б. Боднарчук, Т.М. Савка, Г.М. Лучик. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/9_88458.doc.htm.
3. Белов Г.О. Подолання кризи в будівельній галузі // Г.О. Белов. URL: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/10_82397.doc.htm.
4. Проданова Л.В. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України / Л.В. Проданова, Л.І. Панкова. // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. 6-2 (06). С. 57-61.
5. Подсевалова Е.Н. Финансовое оздоровление предприятия туристской индустрии как этап антикризисного управления / Е.Н. Подсевалова, О.С. Юманова // Научный журнал «Сервис PLUS». 2011. № 3. С. 97-106.
6. Хомякова А.А. Финансовое оздоровление предприятий: критерий, стратегия, методы. Автореферат дис.. канд. экон. наук. Иваново, 2007.
7. Лебедев К.К. Внешнее управление / К.К. Лебедев. М.: Омега-Л, 2003. 230 с.
8. Канкиа Н.О. Процесс разработки стратегии финансового оздоровления предприятия / Н.О. Канкиа // Стратегия бизнеса. 2014. № 2(4). С. 56-59.

REFERENCES:

1. Oklander T.O., Pedko I.A., O.L. Kambur (2018) *Ekonomika budivelnogo pidpriemstva* [Economy of a construction enterprise]. Kyiv: Centr uchbovoi literaturi, p. 363 (in Ukrainian)
2. Bodnarchuk I.B. Stan ta perspektivi rozvitku budivelnoi galuzi Ukraini [Status and prospects of the construction industry in Ukraine]. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/9_88458.doc.htm (in Ukrainian)
3. Belov G.O. Podolannya krizi v budivelnii galuzi [Overcoming the crisis in the construction industry]. URL: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/10_82397.doc.htm (in Ukrainian)
4. Prodanova L.V. (2016) Problemni aspekti rozvitku rinku budivelnoi galuzi Ukraini [Problematic aspects of the development of the construction industry in Ukraine]. *Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, 6-2 (06). pp. 57-61. (in Ukrainian)
5. Podsevalova E.N. (2011) Finansovoe ozdorovlenie predpriyatiya turistskoi indusrii kak etap antikrizisnogo upravleniya [Financial revitalization of the tourist industry as a stage of crisis management]. *Scientific magazine "Service PLUS"*, № 3, pp. 97-106. (in Russian)
6. Homyakova A.A. (2007) Finansovoe ozdorovlenie predpriyatii: kriterii, strategiya, metodi [Financial rehabilitation of the precipitate-criteria-strategy-methods] (PhD Thesis), Ivanovo (in Russian)
7. Lebedev K.K. (2003) Vneshnee upravlenie [External management]. Moscow: Omega-L, p. 230. (in Russian)
8. Kankia N.O. (2014) Process razrabotki strategii finansovogo ozdorovleniya predpriyatiya [The process of developing a financial recovery strategy for an enterprise]. *Business strategy*, № 2 (4), pp. 56-59.

Pandas A.V.

Ph.D. in Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Pshenichna Y.G.

Student

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

SATISFACTORY OF FINANCIAL REHABILITATION OF BUILDING ENTERPRISE

Under conditions of an unstable environment, enterprises with complex technological processes and high resource-intensive production should pay constant attention to the efficiency of the use of financial resources, both operationally and in the long-term. In the practice of financial management, the methodology of crisis management has become widespread as a special system of not only emergency assistance, but also a system for ensuring sustainable development and financial rehabilitation.

Crisis conditions, under certain circumstances, may appear in every economic entity and the causes of which may be various factors.

It should be noted that the crisis almost never occurs suddenly – the approach of crisis phenomena can be judged in advance on a number of features that accompany the activities of the construction company over a long period of time.

Signs of the crisis of a construction company are:

- problems in settlement of accounts payable;
- insufficient working capital;
- ineffective use of fixed assets;

In order to prevent the emergence of crisis phenomena, it is necessary to control their causes and apply a number of methods for diagnosing the enterprise in order to obtain a complete assessment of its activities.

In modern conditions, the procedure of financial rehabilitation is one of the most important means of anti-crisis management of the socio-economic development of the enterprise.

The financial rehabilitation of a building industry enterprise should be understood as a complex of forms and methods for eliminating financial distress and the development of organizational and economic measures, allowing to prevent negative trends in financial and economic activity.

Restructuring is one of the most effective measures of financial rehabilitation.

As a result of the implementation of the restructuring project of a construction company, there is:

- gaining leadership positions in selected strategic segments of the market (due to quality, price, product parameters, services, service, etc.);
- reduction of organization costs due to the allocation of excess production capacity;
- optimization of the main processes (procurement, production, supply).

Continuous monitoring of the financial condition of the enterprise and factors of the environment, will allow timely diagnose the pre-crisis situation and take measures to prevent the deepening of the crisis.

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

OBJECTIVE NEED FOR THE USE OF A SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS STRATEGY AND ITS ROLE IN IMPROVING COMPETITIVENESS OF MODERN DOMESTIC ENTERPRISES

У статті розглянуто проблему використання соціально відповідальної політики підприємств, з урахуванням її ролі та місця в стратегії компанії. Актуальність досліджуваної теми зумовлена нагальною необхідністю пошуку дієвих засобів ефективного розвитку вітчизняного підприємництва, утримання його позицій на ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, освоєння й завоювання нових секторів ринку. Предметом дослідження є теоретико-методологічні та прикладні аспекти формування і реалізації стратегії соціально відповідального бізнесу на підприємствах. У рамках даної роботи виявлено переваги запровадження соціальної відповідальності у діяльності організацій. Також, було розроблено шляхи її вдосконалення для підприємств, що вже реалізують дану політику.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, КСВ, підвищення конкурентоспроможності, стейкхолдери, інститут соціального партнерства, довгострокові конкурентні переваги, соціальний захист осіб.

В статье рассмотрена проблема использования социально ответственной политики предприятий, с учетом ее роли и места в стратегии компании. Актуальность исследуемой темы обусловлена насущной необходимостью поиска эффективных средств развития отечественного предпринимательства, удержания его позиций на рынке, повышения конкурентоспособности продукции и услуг, освоения и завоевания новых секторов рынка. Предметом исследования являются теоретико-мето-

дологические и прикладные аспекты формирования и реализации стратегии социально ответственного бизнеса на предприятиях. В рамках данной работы выявлены преимущества внедрения социальной ответственности в деятельность организаций. Также, были разработаны пути ее совершенствования для предприятий, которые уже реализуют данную политику.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, КСО, повышение конкурентоспособности, стейкхолдеры, институт социального партнерства, долгосрочные конкурентные преимущества, социальная защита лиц.

The article considers the problem of using socially responsible enterprise policy, taking into account its role and place in the strategy of companies. The relevance of the topic under study is determined by the urgent need to find effective means of development of domestic businesses, maintaining their position on the market, increasing the competitiveness of products and services and expanding to the new market sectors. The subject of the study is theoretical, methodological and applied aspects of the formation and implementation of socially responsible business strategy in enterprises. Within the framework of this work, the advantages of introducing social responsibility in the activities of organizations have been identified. Furthermore, authors developed ways of possible improvement of CSR policy for businesses that are already implementing it.

Key words: corporate social responsibility, CSR, increase of competitiveness, stakeholders, institute of social partnership, long-term competitive advantages, social protection of individuals.

УДК [334.722:316.4.062]:339.137

Петрик В.А.

студент
Запорізький національний університет

Гуржій Н.М.

д.е.н., професор кафедри
підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Кожне підприємство має розуміти, що його бізнес впливає на співробітників, на споживачів продукції і постачальників, на місцеве населення, муніципальне та регіональне, а також на джерела фінансування (акціонерів, кредиторів, банки) та інші суб'єкти господарювання. У підприємства повинен бути налагоджений зворотній зв'язок зі стейкхолдерами: підприємство має прислухатися до їхніх пропозицій і знаходити шляхи поліпшення своєї діяльності. Цей принцип є базовим для зростання вартості бізнесу, покращення іміджу, отримання та утримання довгострокових конкурентних переваг.

На сьогоднішній день репутація відіграє дуже важливу роль при ринковій оцінці підприємства – стійка репутація сприяє підвищенню акціонерної вартості і зростанню популярності бренду. Проте, реалізація стратегії корпоративної соціальної відповідальності пов'язана з деякими труднощами.

Дана стратегія вимагає від управлінського апарату організації значних витрат часу та сил, змушує відволікатися від розв'язання поточних, термінових задач. Швидкого і очевидного результату від впровадження КСВ не буває, і потрібно докласти значних зусиль і терпіння, щоб зосередитися на довгостроковій перспективі, коли навколо тебе проблеми, що потребують негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання корпоративної соціальної відповідальності розглядаються в роботах таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як П. Друкер [3], Ф. Котлер [2], О. Амоша [8], Д. Баюра [5], Ф. Новікова [1], В. Євтушенко [7], О. Охріменко [4].

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є обґрунтування необхідності застосування соціальної відповідальності та її важливості, аналіз існуючої світової та вітчизняної практики реалізації стратегії соціальної відповідальності та

загальної професійної етики бізнесу, та формування пропозицій щодо удосконалення діяльності вітчизняних підприємств з урахуванням останніх тенденцій розвитку корпоративної соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу. Соціальна відповідальність має різний ступінь сприйняття, розуміння, змістовної наповненості, механізмів формування та реалізації залежно від її суб'єктів, рівнів та сфери застосування. Але в будь-якому разі забезпечення її становлення залишається все більш актуальним та затребуваним в Україні, окремих державах та світі в цілому [1].

У світовій практиці щороку все більшою кількістю компаній застосовується політика соціальної відповідальності, яка вже давно є невід'ємною частиною ведення бізнесу. Дослідження, проведені Cone Communications у 2015 році вказують, що світові споживачі відчувають особисту відповідальність за вирішення соціальних та екологічних проблем і розглядають компанії у якості партнерів в цьому процесі. Наразі, 84% споживачів у всьому світі стверджують, що є більш схильними купувати продукцію компаній, які переймаються не лише отриманням прибутку, а й добробутом населення та навколишнього середовища. За даними американської компанії Standard & Poor's, що входить в трійку найвпливовіших міжнародних рейтингових агентств, 82% компаній, що мають індекс S&P 500, опублікували звіти про ведення корпоративної соціальної відповідальності у 2016 році. Для порівняння, у 2011 році лише близько 20% компаній звітували про свою діяльність у даній сфері. Згідно з міжнародним опитуванням топ-менеджерів, проведеним авторитетною аудиторською компанією PricewaterhouseCoopers у 2016 році, понад 64% керівників вказують, що корпоративна соціальна відповідальність є для них одним із ключових засобів досягнення конкурентних переваг та формування позитивних довгострокових відносин з усіма стейкхолдерами.

Необхідність застосування стратегії корпоративної соціальної відповідальності обумовлена низкою переваг, що дають позитивний економічний ефект та відображені як у підвищенні продуктивності праці, так і в поліпшенні якості продукції. Також, слід відзначити проблему вирішення кадрових питань: соціально відповідальна компанія має більш широкі можливості, щоб залучити й утримати талановитих і енергійних фахівців. Сутність КСВ у контексті відносин роботодавців та працівників полягає, насамперед, у дотриманні трудових і соціально-економічних прав працівників та врахування їхніх інтересів, встановлення додаткових соціальних пільг та гарантій [4].

Окрім цього, до переваг, що забезпечують комерційні вигоди відносять довіру інвесторів і,

відповідно, поліпшення доступу до капіталу та отримання довгострокових інвестицій.

Одним із кращих прикладів реалізації політики соціально відповідального бізнесу є діяльність компанії Microsoft, що посіла друге місце у світовому рейтингу соціально відповідальних компаній у 2017 році, згідно з щорічним дослідженням бостонської консалтингової фірми Reputation Institute. КСВ даної компанії орієнтована на досягнення позитивного впливу майже на всі можливі сфери застосування цієї політики, включаючи розширення можливостей власних працівників, захист прав людини, співпрацю лише з соціально відповідальними партнерами та постачальниками, турботу про людей з обмеженими можливостями та створення продуктів які забезпечують доступність у використанні для будь-кого. Компанія також переймається проблемами конфіденційності та безпеки даних, створює можливості для працевлаштування молодих спеціалістів, має спеціальні курси та проводить навчання школярів інформаційним технологіям, тощо. Microsoft не залишає без уваги й проблеми охорони навколишнього середовища. Вона прагне використовувати інноваційні технології для вирішення деяких найважливіших екологічних проблем у світі та зосереджується на ключових сферах, де може мати найбільш позитивний вплив. Нещодавно, було започатковано програму AI for Earth, в рамках якої впродовж наступних 5 років буде виділено 50 млн. доларів США на реалізацію забезпечення окремих осіб та організацій по всьому світу, які працюють над екологічним захистом нашої планети, технологією штучного інтелекту. Наразі, компанія вже успішно використовує сервіс Microsoft Cloud та технології штучного інтелекту в декількох країнах аби забезпечити збір та аналіз даних щодо стану води, повітря, землі а також дикої природи. Штучний інтелект у майбутньому дасть можливість спостерігати за усіма екосистемами, їх глобальними змінами, трансформувати показники відповідних сенсорів у корисну інформацію, на основі якої можна приймати рішення щодо необхідних подальших дій стосовно збереження нашої планети.

Більше того, компанія гарантує скоротити викиди CO₂ на 75% до 2030 року порівняно з 2013 роком за рахунок використання відновлюваної енергії та інвестування в оптимізацію використання енергетичних ресурсів.

На українському ринку одним з прикладів ефективного проведення соціально відповідальної політики є діяльність групи компаній «Данон» – провідного виробника молочної продукції в Україні. У тісній співпраці зі своїми постачальниками, «Данон» переймається проблемами поліпшення якості молочної сировини та підвищення прибутковості молочного виробництва в Україні.

Перш за все, компанією проводяться консультаційні програми підтримки та навчання фахівців підприємств, а також програми фінансової допомоги, спрямовані на підвищення продуктивності корів і збільшення обсягів виробництва молока. На великих фермах, які є стратегічними партнерами компанії, завдяки інвестиціям та консультаційній підтримці було досягнуто зростання виробництва на понад 20%.

Компанія також приділяє увагу різного роду соціальним проектам, які спрямовані на навчання дітей, що проходять в ігровій формі та спонукають піклуватися про своє здоров'я та харчуватися правильно, вживати молочні продукти, що допомагають зміцнити здоров'я. Так був створений соціальний освітній проект компанії «Данон» в Україні «Корова Квітка», за якого у розважально-навчальній формі для дітей у школах, дитячих садках та таборах були проведені виступи з метою поширити обізнаність дітей та закликати їх до вживання молочних продуктів як запоруки міцного здоров'я, що є особливо важливим для дітей, адже вони постійно ростуть.

Наразі компанія має шість ключових соціальних проектів, що полягають у просуванні здорового способу життя та турботі про здоров'я людей:

1. «Екскурсії на заводи «Данон»»: існує можливість відвідати завод «Данон-Дніпро», що знаходиться в Херсоні, як для дорослих так і для дітей, побачити, як виготовляється продукція «Данон», дізнатись багато цікавого про важливість регулярного споживання молочних продуктів та навіть скуштувати деякі з них. Для мешканців міста Києва відкрито інформаційно-пізнавальний павільйон Данон – «Шлях молока», де можна долучитись до усіх етапів виробництва: від збору молока до упаковки готового продукту, потрапляння його на полицю супермаркету.

2. «Турбота про довкілля»: на сьогоднішній день політика збереження екосистеми базується на таких трьох принципах компанії «Данон»:

- зниження негативного впливу від виробництва на діючих об'єктах;
- збереження екосистеми з метою покращення якості сировини, що використовується у виробництві продукції.
- підтримка ініціатив, здійснюваних міжнародними організаціями, направлених на збереження навколишнього середовища.

Також компанія проводить проект Carbon Footprint, що передбачає зниження викидів діоксиду вуглецю в атмосферу. За його допомогою було скорочено викиди вуглецю на 30% з 2008 по 2012 рік.

3. «Кооперативи та сімейні ферми»: компанія інвестує в молочні кооперативи та сімейні ферми України, що допомагає людям організувати свою діяльність і поліпшити загальний доступ до ринку

збуту молока, отримати більший дохід від виробництва молока при відносно незмінних витратах праці. За рахунок цього було створено десятки нових робочих місць та отримано позитивний соціальний ефект. На даний момент близько 2,85 млн. євро було інвестовано компанією Данон в українське село через проекти розвитку кооперативів та молочних ферм.

4. «Кубок Націй «Данон»»: це найбільший дитячий чемпіонат світу з футболу, у якому беруть участь діти 10-12 років з 45 країн світу. Компанія «Данон» є засновником і організатором цього чемпіонату в усьому світі, у кожній країні, де є її продукти. Це внесок у здорове майбутнє дітей та їх сімей по всьому світу.

5. «Пробіг з вірою в серці»: всеукраїнська благодійна ініціатива компанії «Данон» в Україні, яка була реалізована з 2010 по 2016 рік. Ініціатива спрямована на допомогу дітям із кардіологічними захворюваннями шляхом придбання необхідного медичного обладнання для діагностики та лікування у лікарнях міст України.

6. «3 молочні продукти на день»: довгострокова програма, яка допомагає розвіяти шкідливі міфи про молочні продукти, підвищити стандарти їх виробництва та є путівником для всіх, хто хоче більше дізнатися про включення молочних продуктів в свій раціон.

«Данон» має розвинуту систему заходів корпоративної соціальної відповідальності, що охоплює багато сфер суспільного життя. Компанія ставить своєю ціллю задоволення потреб споживачів з максимальною користю для них та навколишнього середовища загалом, відкрито заявляє про важливість соціального відгуку та діалогу, співробітництва та симбіозу з соціумом. Саме така діяльність і формує позитивний імідж компанії, допомагає завоювати довіру споживачів та сформувати відданість бренду.

Важливо зазначити, що впровадження політики КСВ має бути не лише в інтересах компаній. За своєю суттю, соціальна відповідальність спрямована в першу чергу на соціум, населення, яке проживає на певній території, а значить і на громадян певної країни. Тому, така політика компаній так чи інакше впливає і на саму державу в цілому, переплітаючись з її власною політикою, законодавством, так само як і держава впливає на компанії через свої політичні, економічні, правові, культурні фактори. А тому у здійсненні такої суспільно-корисної діяльності компаніями повинні бути зацікавлені всі, у тому числі і держави у яких такі компанії ведуть свій бізнес. Достатньо суттєву роль у активізації та поширенні соціально відповідального бізнесу в країні повинен відігравати уряд.

В контексті глобальних перетворень визначення та застосування соціальної відповідальності на національному рівні в межах окремої

країни повинно спрямовуватись на досягнення високого рівня людського розвитку з застосуванням державних важелів регулювання соціальними процесами для досягнення цілей людського, соціального та сталого розвитку [8].

Процес створення механізму сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу має складатися з наступних етапів:

- популяризація суспільної думки щодо значимості соціально відповідального бізнесу для розвитку соціальної, демократичної держави;
- формування розуміння підприємцями довгострокового позитивного значення активної соціальної позиції;
- розробка нормативно-правового акту, який дасть чіткий понятійний апарат, однозначне тлумачення соціальної відповідальності, критерії її виміру, форм застосування;
- розробка органами місцевого самоврядування пакету спеціальних нормативних актів (місцевих програм), що матимуть локальний характер та орієнтацію на територіальну громаду. Це дасть змогу краще розробити, впровадити та зробити оцінку результатів виконання програми;
- активне застосування податкового механізму, який визначить податкові пільги у частині використання коштів на реалізацію соціальних програм;
- широке застосування систем менеджменту за стандартами ISO;
- запровадження організаційно-методичної допомоги у розробці та реалізації соціальних програм.

Перелічені заходи в довгостроковій перспективі забезпечать узгодженість і гармонію інтересів влади, суспільства та бізнесу, безконфліктний процес економічного розвитку країни.

Для організацій, що знаходяться на початковому етапі впровадження політики соціально відповідального бізнесу, у загальному вигляді можна надати такі основні шляхи її вдосконалення як:

- Прозорість – компанії повинні бути прозорими стосовно своїх дій, що і є одним із основних принципів КСВ. Не потрібно розробляти якихось блискучих стратегій успіху, прозорість зі своїми працівниками та зовнішніми стейкхолдерами зробить все сама. Приховування своїх невдач, що рано чи пізно буде викрито, зменшує довіру до компанії та може завдати великого удару по іміджу.
- Починати з малого – не обов'язково витратити велику кількість грошей аби робити щось корисне для суспільства. Починаючи поступово з малого, наприклад, купуючи сировину у місцевих поставальників, або виступаючи спонсором місцевих заходів чи надаючи пожертвування благодійним організаціям вже можна створити позитивне враження про організацію та заявити про неї.
- Залучати якомога більше співробітників та формувати внутрішньо-організаційну культуру

КСВ – щоб досягти ефективної реалізації стратегії КСВ необхідно залучати до такої діяльності співробітників, проводити навчальні організаційні заходи з метою донесення важливості такої політики, формувати тісніші зв'язки між роботою та суспільним життям.

- Рекламувати свою соціально-відповідальну діяльність та інформувати про успіхи в ній – якщо було досягнуто певних успіхів у веденні КСВ, це можна використати як ефективний інструмент маркетингової стратегії. Надаючи публічний доступ до цієї інформації можна привернути увагу своїх клієнтів, продемонструвати свої конкурентні переваги та мотивувати власних працівників, що є абсолютно виграним ходом для компанії.

- Відстежувати та вимірювати успіхи, що були досягнуті – це допоможе зрозуміти вплив проведених змін. Наявність уявлення про те, що вже було зроблено і яку користь принесли такі зміни, допоможе рухатись вперед та мотивувати на досягнення ще більш високих цілей.

- Використовувати ЗМІ та соціальні мережі як потужний інструмент просування своєї політики та залучення інвестицій.

Щодо вдосконалення соціальної відповідальності підприємств, то в першу чергу це залежить від того на якому рівні вона знаходиться, чи є розвинутою та активно діючою. Варто зазначити, що корпоративна соціальна відповідальність повинна здійснюватись комплексно та систематично. Одноразова реалізація тих чи інших проектів чи заходів у окремих сферах суспільного життя не може свідчити про ефективну політику соціальної відповідальності, і у найкращому випадку може дати лише певні короткострокові переваги.

КСВ – це стратегія підприємства, над якою керівництво повинне постійно працювати так як і над іншими його основоположними стратегіями ведення бізнесу. Необхідно встановлювати чіткі плани здійснення КСВ на поточний рік та регулярно відстежувати виконання цілей і задач, мотивувати персонал до участі у такій діяльності та коригувати їх дії.

Серед першочергових напрямків вдосконалення аспектів КСВ сучасними українськими підприємствами варто виділити наступні:

- необхідно постійно відстежувати та прислухатись до потреб тих спільнот, в яких компанія веде свій бізнес, а потім визначити у який спосіб можна найбільш слушно реалізувати своє піклування про соціум. Це може бути як допомога безхатченкам, підтримка дітей-сиріт, допомога навчальним закладам у наданні матеріалів, часу або грошей, так і зведення дитячих майданчиків та будинків, реабілітація учасників АТО, дні донора крові та ін.;
- впровадження волонтерських програм персоналу, благодійних заходів та організацій, що можуть стати чудовим першим кроком на шляху

до мотивування працівників робити більше для населення та оточуючих;

– приділяти більше уваги власному персоналу, забезпечувати їх підтримкою з боку організації (надання транспортних засобів, які могли б безкоштовно та у встановлений час доставляти працівників до та з місця роботи, можливість пільгового або безкоштовного відпочинку та оздоровлення у санаторіях підприємства, культурно-масові заходи, дотації, доплати та інші форми підтримки);

– створення онлайн платформи КСВ з регулярними оновленнями тих цілей, які вже було досягнуто компанією та над якими вона працює в даний час, що забезпечує найвищий ступінь прозорості, інформативності, доступності, можливість для стейкхолдерів отримувати інформацію про діяльність компанії у режимі реального часу, що в свою чергу сприятиме підвищенню довіри до організації, спрощення складання річного звіту КСВ;

– поширювати соціально-відповідальну діяльність не лише на регіони в яких компанія має свої виробничі потужності, а й на прилягаючі території та на райони в яких реалізується продукція компанії, адже це покращить інформованість населення про політику компанії та допоможе збільшити рівень продаж;

– проведення благодійних акцій, наприклад з кожної придбаної одиниці товару певний відсоток вартості йде у фонд тяжкохворих дітей, що потребують операції. Таким чином, можна «вбити двох зайців»: споживачі будуть активніше купувати продукцію, тобто компанія отримує більше доходів, і у той же час покупці будуть розуміти, що компанія піклується про населення, тобто формування довгострокових конкурентних переваг для компанії.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, використовуючи вищезазначені принципи, українські підприємства зможуть реалізовувати свою корпоративну соціальну відповідальність комплексно та у більш повному обсязі. Лише такий підхід до впливу на всі сфери суспільного життя допоможе підкріпити високий імідж організацій, виявити піклування та турботу про оточуючих, а не лише функціонування заради прибутку, підвищити рівень довіри з боку суспільства, у тому числі партнерів та інвесторів, а також в цілому створити вагомий довгостроковий конкурентні переваги для сучасного бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2013. 296 с.

2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; Пер. з англ. С. Яринич. К. : Стандарт, 2005. 302 с.

3. Drucker, Peter F. (1984), "A New Look at Corporate Social Responsibility," *McKinsey Quarterly*, 4 (Autumn), 17-28.

4. Охріменко О. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О. Охріменко, Т. Іванова ; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». К., 2015. 173 с.

5. Баюра Д.О. Формування системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2013. № 10. С. 18–22.

6. Офіційний сайт Мережі Глобального договору в Україні. URL: <http://www.globalcompact.org.ua>.

7. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 46. С. 53–63.

8. Амоша О. Соціальна відповідальність в контексті розвитку людського потенціалу / О. Амоша, О. Новікова // *Держава і суспільство*. № 1. 2011. С. 122-127.

9. Практики КСВ в Україні 2016 / Під ред. Саприкіної М.; Центр «Розвиток КСВ». К.: 2016. 100 с.

REFERENCES:

1. Novikova O.F., Deych M.Ye., Pan'kova O. V. ta in. (2013) *Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsial'noyi vidpovidal'nosti v Ukraini (ekspertni otsinky)* [Diagnosis of the state and prospects of development of social responsibility in Ukraine (expert assessments)]. Donetsk: NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky prom-sti.

2. Kotler F., Li N. (2005) *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist'. Yak zrobyty yakomoha bil'she dobra dlya vashoyi kompaniyi ta suspil'stva* (S. Yarynych, Trans.) [Corporate Social Responsibility. How to make as much good as possible for your company and society]. Kyiv: Standart.

3. Drucker, Peter F. (1984), "A New Look at Corporate Social Responsibility," *McKinsey Quarterly*, 4 (Autumn), 17-28.

4. Okhrymenko O., Ivanova T. (2015) *Sotsial'na vidpovidal'nist'* [Social responsibility]. Kyiv: Natsional'nyy tekhnichnyy universytet Ukrayiny «Kyivskyy politekhnichnyy instytut».

5. Bayura D. O. (2013) *Formuvannya systemy korporatyvnoho upravlinnya na zasadakh sotsial'noyi vidpovidal'nosti* [Formation of corporate governance system on the basis of social responsibility]. *Visnyk Kyivskoho natsional'noho universytetu im. Tarasa Shevchenka*, no. 10, pp. 18–22.

6. Global Compact Network Ukraine. URL: <http://www.globalcompact.org.ua>.

7. Yevtushenko V. A. (2013) *Otsinka korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti: metody, ob'yekty, pokaznyky* [Evaluation of Corporate Social Responsibility: Methods, Objects, Indicators]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 46, pp. 53-63.

8. Amosha O., Novikova O. (2011) *Sotsial'na vidpovidal'nist' v konteksti rozvytku lyudskoho potentsialu* [Social responsibility in the context of development of human potential]. *Derzhava i suspil'stvo*, no. 1, pp. 122-127.

9. Saprykina M. (ed.) (2016) *Praktyky KSV v Ukraini 2016* [CSR practice in Ukraine 2016]. Kyiv: Tsentr «Rozvytok KSV».

Petryk V.A.

Student

Zaporizhzhya National University

Gurzhij N.M.

Doctor of Economics,

Professor of the Department of Entrepreneurship,

Management of Organizations and Logistics

Zaporizhzhya National University

**OBJECTIVE NEED FOR THE USE OF A SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS STRATEGY
AND ITS ROLE IN IMPROVING COMPETITIVENESS OF MODERN DOMESTIC ENTERPRISES**

The article is dedicated to a problem of continuously increasing role of socially responsible business strategy and its use as a competitiveness improving factor for modern Ukrainian enterprises.

The relevance of the topic under study is determined by the urgent need to find effective means of development of domestic businesses, maintaining their position on the market, increasing the competitiveness of products and services and expanding to the new market sectors. Authors pay attention to the best world and domestic practices of socially responsible entrepreneurship and define the steps that need to be taken to create positive environment for implementing such business strategy. In addition, authors discover the ways of improvement and development of this strategy for the companies and create a number of recommendations for successful implementation of CSR policies at ukrainian enterprises.

The main ideas of socially responsible business strategy and advantages of taking it on board have been outlined in the paper. In modern globalized economy, when the competition on the market is tough, even small tweaks to the company's interaction with its stakeholders including local communities and environment can significantly improve their relationships and therefore make a company more competitive in the long run.

Each year more and more companies all over the world realize the importance of conducting their businesses responsibly, which means taking care of their employees, partners, customers, investors, suppliers and community. This appears to be beneficial for all of them as companies do good for their stakeholders and then stakeholders help companies through loyalty and respect to a brand which builds up a strong reputation and image. Finally, there is no good reason to pass on that great opportunity to get a head above your competitors while showing others that your company takes care of society and is not all about the money.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM BASED ON THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS

У статті визначено зміст поняття інтегрована система менеджменту підприємства та здійснено аналіз її складових елементів. Вказано причини необхідності інтеграції систем менеджменту. Визначено напрямки та переваги створення інтегрованої системи управління підприємством згідно з міжнародними стандартами. Наведено підходи до створення інтегрованих систем менеджменту.

Ключові слова: міжнародні стандарти, інтегрована система менеджменту, система менеджменту якості, єдина система менеджменту підприємства.

В статье определено содержание понятия интегрированная система менеджмента предприятия и проведен анализ ее составляющих элементов. Указаны причины необходимости интеграции систем менеджмента. Определены направления и преимущества создания интегрированной системы управления предприятием в

соответствии с международными стандартами. Приведены подходы к созданию интегрированных систем менеджмента.

Ключевые слова: международные стандарты, интегрированная система менеджмента, система менеджмента качества, единая система менеджмента предприятия.

The article defines the content of the concept of enterprise integrated management system and analyzes its constituent elements. The reasons for the necessity of management systems integration are indicated. The directions and advantages of creating an integrated enterprise management system in accordance with international standards are determined. The approaches to the creation of integrated management systems are presented.

Key words: international standards, integrated management system, quality management system, unified management system of the enterprise.

УДК 65.012.23

Пугачевська К.Й.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами Мукачівський державний університет

Кузла М.І.

магістр

Мукачівський державний університет

Постановка проблеми. В умовах посилення процесів глобалізації та загострення конкуренції виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств. Для її досягнення використовують стратегічні програми, в тому числі орієнтовані на впровадження стандартизованих вимог для розробки, підтримки і розвитку формалізованих систем менеджменту, що мають міжнародне визнання. Останні розглядаються в якості інструментів для збільшення прибутків і розширення можливостей організації за рахунок системного управління ризиками і постійного поліпшення. Однак проблема розробки систем менеджменту на основі гармонійного поєднання цільових підсистем (якості, екології, охорони здоров'я і безпеки персоналу тощо) у єдиній системі менеджменту підприємства потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед найбільш вагомих досліджень, які висвітлюють певні аспекти теорії і практики забезпечення ефективного менеджменту, зокрема менеджменту якості, слід відзначити праці зарубіжних дослідників: Е. Демінга, К. Ісікави, Ф. Котлера, Дж. Харрінгтона, А. Фейгенбаума. Вагомий внесок у дослідження проблеми розробки систем менеджменту підприємств на основі вимог міжнародних стандартів займалися відомі вітчизняні вчені Ю. Адлер, В. Андрійчук, В. Базилович, Р. Буряк, Ю. Внуков, А. Воронкова, О. Грішнова, Л. Довгань, П. Калита, О. Момот, Д. Черваньов, Ю. Шаповал, А. Шегда, Т. Щедрина, В. Якубовський та інші.

Постановка завдання. Визначення необхідності та обґрунтування підходів до формування системи менеджменту підприємств на засадах повної інтеграції загальної системи менеджменту з цільовими підсистемами на основі вимог міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу. Закони ринкових відносин в умовах глобалізації світової економіки вимагають від сучасного бізнесу постійного балансу між максимально можливим задоволенням запитів всіх зацікавлених сторін (акціонерів, інвесторів, споживачів, органів державного управління, суспільства), конкурентним тиском і дотриманням законодавчих та галузевих вимог. Досягнення і підтримка такого балансу гарантує підприємствам перспективу сталого та успішного розвитку, а тому в багатьох випадках є корпоративною метою. Для її досягнення топ-менеджмент використовує стратегічні програми, в тому числі орієнтовані на впровадження стандартизованих вимог для розробки, підтримки і розвитку формалізованих систем менеджменту, що мають міжнародне визнання.

В результаті всі сторони, зацікавлені в діяльності підприємства, можуть очікувати підвищення конкурентоспроможності продукції, зниження витрат, збільшення прибутку, рентабельності, оборотних коштів і швидкості окупності інвестицій, пом'якшення впливу на навколишнє середовище, зниження професійних ризиків і наслідків від нещасних випадків на виробництві, забезпечення соціальної захищеності персоналу [1].

В даний час більшість організацій знаходяться на різних стадіях впровадження, сертифікації та подальшого розвитку систем менеджменту відповідно до вимог міжнародних стандартів і/або технічних умов і специфікацій, наприклад: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO / TS 16949, ISO 22000, ISO / IEC 27001, ISO / IEC 20000 та ін.

Характерною особливістю для значного числа з цих організацій є їх прагнення впровадити на підприємстві відразу або послідовно кілька моделей системи менеджменту. В якості найбільш типового прикладу можна навести практику розробки системи менеджменту якості (СМЯ) на базі вимог ISO 9001, системи екологічного менеджменту (СЕМ) на базі вимог ISO 14001 та / або системи менеджменту професійної безпеки та охорони праці (СМПБОП) на базі вимог OHSAS 18001. Часто ці системи функціонують як незалежні автономні моделі, які орієнтовані на задоволення вимог різних зацікавлених сторін (наприклад: система менеджменту якості (ISO 9001) повинна в першу чергу відповідати інтересам споживачів підприємства за рахунок задоволення їх вимог; система екологічного менеджменту (ISO 14001) повинна відповідати інтересам суспільства в цілому за рахунок мінімізації негативного впливу від виробничої діяльності підприємства на навколишнє середовище; система менеджменту професійної безпеки та охорони праці (OHSAS 18001) повинна відповідати інтересам персоналу підприємства за рахунок мінімізації ризиків в області виробничої безпеки.

Серед основних спільних характеристик вказаних стандартів можна назвати такі: визначення основних процесів; розробка політики і цілей; планування дій, необхідних для реалізації політики і цілей; встановлення і розподіл відповідальності та повноважень між працівниками; моніторинг процесів і програм, що реалізують політику та цілі; регулярне проведення внутрішніх аудитів; прийняття коригувальних і попереджувальних дій; аналіз ефективності системи менеджменту вищим керівництвом [2].

Однак, практика свідчить, що одночасне функціонування декількох автономних систем, як правило, пов'язане з рядом проблем:

- дублювання окремих вимог породжує впровадження декількох процедур, однакових за програмними цілями (наприклад: процедури управління документацією та записами; процедури управління внутрішніми аудитами);

- виникнення суперечностей між пріоритетністю у вимогах різних систем менеджменту (наприклад: статус і роль представників керівництва з якості та екологічної безпеки; ресурси на забезпечення якості і реалізацію екологічних програм)

- відсутність єдиного дієвого механізму або наявність одночасно декількох, які погано поєд-

нуються між собою механізмів реагування на дестабілізуючі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища організації [3].

Як наслідок, перераховані вище проблеми неминуче призводять до появи конфліктності між різними системами менеджменту, що супроводжується зниженням керованості бізнесом, відторгненням персоналом вимог документів систем менеджменту, що далеко не кращим чином позначається на ефективності функціонування підприємства.

Поняття інтегровані системи менеджменту з'явилося наприкінці 90-х років минулого століття у зв'язку з розробкою систем, що відповідають вимогам кількох міжнародних стандартів на системи менеджменту [1].

Можливі різні шляхи, рівні та способи інтеграції систем менеджменту. Зокрема науковцями університету Санта Галлен (Швейцарія) запропоновано три способи об'єднання автономних систем менеджменту в інтегровану систему: додавання, злиття та інтеграція. При додаванні до загальної системи управління, автономні системи менеджменту функціонують окремо, їх описують в окремих документах, суперечливі компоненти автономних систем коригуються. Цей спосіб об'єднання є першим кроком до формування інтегрованої системи менеджменту. При злитті за основу (ядро) інтегрованої системи менеджменту вибирають одну з автономних систем. За основу такого об'єднання доцільно прийняти систему менеджменту, побудовану на базі стандартів ISO серії 9000. При інтеграції розробляється єдина універсальна система менеджменту для підприємства, у якій спочатку закладається виконання вимог міжнародних стандартів [4, с. 48-49].

У зарубіжній літературі серед ряду робіт по даній темі найбільш повними і науково обґрунтованими є:

1. Загальнодоступні технічні умови, розроблені Британським інститутом стандартів (BSI) PAS 99: 2006. «Технічна специфікація загальних вимог системи менеджменту, як структура для інтеграції» ("Specification of common management system requirements as a framework for integration");

2. Об'єднаний стандарт Австралії і Нової Зеландії AS/ NZS 4581: 1 999. «Інтеграція систем менеджменту – Керівництво для приватних, урядових і громадських організацій» ("Management system integration – Guidance to business, government and community organizations").

При цьому необхідно зазначити, що PAS 99: 2006 містить уніфіковані вимоги до інтеграції систем менеджменту без розкриття даних вимог в контексті загальних підходів і принципів формування ICM. У свою чергу, AS/NZS 4581: 1999 містить настанови щодо використання ряду елементів і принципів інтеграції систем менеджменту

в контексті тільки трьох стандартів без розгляду їх в аспекті практичного застосування.

На сьогоднішній день відсутній будь-який міжнародний стандарт, який визначає загальні вимоги, керівні вказівки і підходи до створення інтегрованої системи менеджменту. Дана обставина призводить до того, що інтеграція систем менеджменту часто носить формальний характер і не приносить очікуваних результатів.

Інтегровані системи менеджменту формуються на основі системного підходу до управління підприємством, що дозволяє поєднати у єдине ціле різні аспекти діяльності, які у підсумку суттєво впливають на діяльність усієї організації. Метою розробки інтегрованої системи менеджменту є спільне оптимальне управління ризиками, яке дозволяє скоротити обсяг необхідних підприємству матеріальних та організаційних ресурсів [4, с. 38].

Таким чином, до основних причин необхідності інтеграції систем менеджменту можна віднести: досягнення відповідності всім поставленим вимогам; управління ризиками організації; поліпшення іміджу організації; зниження невиробничих витрат; поліпшення взаємодії з контролюючими, законодавчими та наглядовими органами; зниження забруднення навколишнього середовища; поліпшення умов праці і безпеки на робочому місці.

Організаційно-методичною базою для побудови інтегрованих систем залишаються стандарти ISO серії 9000. Це пов'язано з тим, що основні поняття і принципи, сформульовані в них, найбільше відповідають поняттям і принципам загального менеджменту [6].

Практично в будь-якому з міжнародних стандартів ISO можна виділити загальні елементи, якими доцільно керувати уніфікованим способом, використовуючи інтегрований підхід. Ця обставина виправдовує бажання об'єднати дані системи в єдину інтегровану систему менеджменту (ICM) з більшим чи меншим ступенем інтеграції. Кумулятивний ефект від інтеграції загальних вимог до системи управління підприємством дозволить експлуатувати ці системи менеджменту з максимальним ефектом. Найчастіше під терміном «інтеграція систем менеджменту» помилково розуміється механічне об'єднання вимог різних стандартів на системи управління, які впроваджує підприємство. При цьому ігнорується необхідність створення єдиного механізму, який дозволяє досягати мету організації за рахунок виконання вимог стандартів на системи менеджменту [7, с. 291].

У той же час філософія сучасного менеджменту виробила три основних аспекти, які забезпечують сталий розвиток бізнесу будь-якої організації:

1. Відповідність результатів діяльності (наприклад, таких як: продукції, впливів на зовнішнє середовище і персонал) вимогам зацікавлених

сторін і застосовуваним законодавчим і галузевим вимогам.

2. Управління ризиками організації при реалізації її стратегії і досягненні поставлених цілей.

3. Інтеграція всіх процесів в єдину консолідовану систему, що представляє собою цілісний механізм управління організацією.

Інтегрована система менеджменту забезпечує велику узгодженість дій всередині організації, посилюючи тим самим синергетичний ефект, що полягає в тому, що загальний результат від узгоджених дій вище, ніж проста сума окремих результатів. В цілому результат дає можливість: мінімізувати функціональну роз'єднаність персоналу в організації; знизити витрати на розробку, функціонування і сертифікацію інтегрованої системи; враховувати баланс інтересів зовнішніх сторін організації; скоротити обсяг документів, поліпшити злагодженість процесу обміну інформацією; підвищити ефективність об'єднаної системи менеджменту за рахунок використання спільних дій в інтегрованій системі, таких як визначення політики, планування, підготовка персоналу і т. д.; зменшити конфліктність та ймовірності можливих протиріч з питань, пов'язаних з якістю, екологією та безпекою.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, від інтеграції систем менеджменту можна очікувати наступні основні вигоди для бізнесу: покращене планування і підвищення ефективності діяльності; забезпечення цілісного підходу до управління ризиками; менша ступінь конфліктності між системами; зменшення дублювання і бюрократії; велика результативність і ефективність внутрішніх і зовнішніх аудитів; використання перспективних можливостей поліпшення; економія ресурсів; поліпшення взаємин з зацікавленими сторонами; підвищення якості інформації для прийняття рішень; зростання ділової репутації та підтримка з боку засновників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корешков В. Інтегровані системи менеджменту організації. Особливості, проблеми і шляхи вирішення / В. Корешков, В. Назаренко, М. Кусакин, І. Осмола // Стандартизація сертифікація якості. – 2007. – № 1. – С. 54-61.
2. Криворучко. О. Н. Система управління качеством в автотранспортном предприятии / О. Н. Криворучко // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. пр. – Одеса: ОДМУ, 2004. – Вип. 17. – С. 144-158.
3. Кусакин Н. А. Интегрированные системы менеджмента на основе международных стандартов. Начало пути [Текст] / Н. А. Кусакин, В. В. Назаренко, И. И. Осмола, // Новости. Стандартизация и сертификация. – Минск: БелГИСС, 2005. – № 1. – С. 49-53.
4. Буряк Р. І. Інтегрована система менеджменту як основа забезпечення сталого розвитку підприємства

аграрного сектору України / Р. І. Буряк // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2015. – № 3-4. – С. 36-44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VAPSV_2015_3-4_.

5. Шаповал. М. І. Менеджмент якості / Шаповал М. І.: підручник – 3-е вид., виправ. і доп. – К.: Знання, 2007. – 476 с.

6. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2009 – [Чинний від 2009-09-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с. – (Національний стандарт України).

7. Пугачевська К. Й. Інтеграція цільових підсистем в менеджмент підприємства. / Пугачевська К. Й. Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (19 січня 2018 року). – Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2018. – С. 290-292.

8. Момот О. І. Можливості використання міжнародних стандартів для побудови інтегрованих систем менеджменту // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну: зб. наук. праць / О. І. Момот. – К., 2007. – № 5 (37). – С. 133–138.

9. Українська асоціація якості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaq.org.ua/index.php/uk/>.

REFERENCES:

1. Koreshkov V., Nazarenko V., Kusakin M. & Osmola I. (2007), "Integrated management system of the organization. Features, problems and solutions", Standartyzatsiia sertyfikatsiia yakist, vol. 1, pp. 54-61.

2. Buryak R. (2015), "Integrated Management System as a Basis for Ensuring Sustainable Development of Enterprise in the Ukrainian Agrarian Sector", Visnyk Akademii pratsi i sotsialnykh vidnosyn Federatsii profspilok Ukrainy, vol. 3-4, pp. 36-44.

3. Kusakin M., Nazarenko V. & Osmola I. (2005), "Integrated management systems based on international standards. The beginning of the way", Novosti. Standartizatsiya i sertifikatsiya, vol. 1, pp. 49-53.

4. Kryvoruchko O. (2004), "Quality management system in a trucking enterprise", Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti: Zb. nauk. pr., vol. 17, pp. 144-158.

5. Shapoval M.I. (2007), Menedzhment yakosti [Quality management], Znannya, Kyiv, Ukraine, p. 476.

6. Systemy upravlinnia yakistiu [Quality management systems]. Vymohy: DSTU ISO 9001:2009, Kyiv, Derzhspozhuvstandart, Ukraine, p. 25.

7. Pugachevska K.Y. (2018) Integration of target subsystems into enterprise management, Marketynh i menedzhment v systemi natsionalnykh i svitovykh ekonomichnykh interesiv: materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii (19 sichnia 2018 roku), Kryvyi Rih: DonNUET im. M. Tugan-Baranovskoho, pp. 290-292.

8. Momot O.I. (2007), "Possibilities of using international standards for the construction of integrated management systems", Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu: zb. nauk. prats, vol. 5(37), pp. 133-138.

9. Ukrainian Quality Association (2018) available at <http://www.uaq.org.ua/index.php/uk/> (Accessed 4 March 2018).

Pugachevska K.Y.

Ph.D., Associate Professor of Management and Economic Processes Management Department
Mukachevo State University

Kuzla M.I.

Master Student
Mukachevo State University

ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM BASED ON THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS

The scientific article is devoted to the actual issue of forming of an enterprise management system based on the requirements of international standards. It is determined that as a result of the development of management systems based on the harmonious combination of target subsystems (quality, ecology, health and security of personnel, etc.) in a single system of enterprise management, all interested parties can expect increased competitiveness of products, lower costs, increased profits, profitability, working capital and the rate of investment return, mitigation of environmental impacts, reduction of occupational risks and consequences of accidents at work, provided the social security of the staff.

It is noted that currently most organizations are at different stages of implementation, certification and further development of management systems in accordance with the requirements of international standards and / or specifications and specifications, for example: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO / TS 16949, ISO 22000, ISO / IEC 27001, ISO / IEC 20000 and others.

The common characteristics of international standards are highlighted, among which the following can be defined: definition of basic processes; policy development and goals formation; planning of actions necessary for the realization of the policy and goals; establishment and distribution of responsibilities and powers between employees; monitoring of processes and programs implementing policies and goals; regular internal

audits; adoption of corrective and preventive actions; analysis of the management system efficiency by senior management.

It is noted that the simultaneous operation of several autonomous systems, as a rule, is associated with a number of problems: the duplication of individual requirements generates the introduction of several procedures which the same for program purposes; the emergence of contradictions between the priorities in the requirements of different management systems; the absence of a single effective mechanism or the presence of several simultaneously noneffective combined mechanisms for responding to destabilizing factors of the external and internal environment of the organization.

It is determined that integrated management systems are formed on the basis of a systematic approach to enterprise management, which allows to combine different aspects of activity, which eventually significantly affect the activities of the entire organization. The purpose of an integrated management system developing is the joint optimal risk management, which allows to reduce the amount of material and organizational resources needed by the enterprise.

The main reasons for the necessity of management systems integration are the following: the achievement of compliance with all set requirements; management risk organization; improving the image of the organization; decrease in non-production costs; improving interaction with supervisory, legislative and supervisory bodies; reduction of environmental pollution; improving working and safety conditions in the workplace.

It has been determined that an integrated management system ensures greater coherence of activities within the organization, thereby enhancing the synergistic effect that the overall result from concerted actions is higher than the simple sum of individual results. In general, the result enables: to minimize the functional disunity of personnel in an organization; to reduce the cost of developing, operating and certifying the integrated system; to take into account the balance of interests of the external parties of the organization; to reduce the volume of documents, improve the coherence of the information exchange process; to increase the efficiency of the integrated management system by using joint actions in the integrated system, such as policy definition, planning, personnel training; to reduce the conflict and the probability of possible contradictions in issues related with quality, environment and safety.

The following main benefits for business from integration of management systems are presented: improved planning and efficiency improvement; ensuring a holistic approach to risk management; less degree of conflict between systems; reduction of duplication and bureaucracy; great efficiency and effectiveness of internal and external audits; use of advanced opportunities for improvement; saving resources; improving relationships with stakeholders; improving the quality of information for decision-making; growth of business reputation and support by founders.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

WAYS TO IMPROVE THE PRODUCTIVITY OF BUSINESS PROCESSES

У статті розглянуті основні питання управління продуктивністю на мікрорівні: фактори, що впливають на її рівень, напрямки її підвищення. Розглянуто принципи складання і механізм реалізації програм підвищення продуктивності; роль і місце кадрового питання в процесі підвищення продуктивності бізнес-процесів; необхідність розробки довгострокової стратегії підвищення продуктивності і програми підвищення продуктивності, а також структури і напрямки дії і основні принципи, які покладені в основу при розробці та реалізації програми. Розкрито важливість орієнтації підприємств на бізнес-процеси.

Ключові слова: продуктивність, концепція управління підвищенням продуктивності, кадровий потенціал, програма підвищення продуктивності, бізнес-процеси, стратегія підвищення продуктивності.

В статье рассмотрены основные вопросы управления производительностью на микроуровне: факторы, влияющие на ее уровень, направления ее повышения. Рассмотрены принципы составления и механизм реализации программ повышения производительности; роль и место кадрового вопроса в процессе повышения производительности бизнес-процессов; необходимость разработки долгосрочной стратегии повышения производительности и программы повыше-

ния производительности, а также структуры и направленный действий в основные принципы, которые положены в основу при разработке и реализации программы. Раскрыта важность ориентации предприятий на бизнес-процессы.

Ключевые слова: производительность, концепция управления повышением продуктивности, кадровый потенциал, программа повышения продуктивности, бизнес-процессы, стратегия повышения производительности.

The article considers the main issues of performance management at the micro level: factors affecting its level, the direction of its increase. The principles of compilation and mechanism for implementing productivity improvement programs are considered; the role and place of the personnel issue in the process of increasing the productivity of business processes; the need to develop a long-term strategy for improving productivity and productivity improvement programs, as well as the structure and direction of action and the basic principles that form the basis for the development and implementation of the program. The importance of enterprises orientation to business processes is disclosed.

Key words: productivity, concept of product quality management, HR capacity, product enhancement, business processes, product enhancement strategy.

УДК 65:005.4

Пустова В.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Теоретичний аналіз проблем підвищення продуктивності конкретизується в розроблених методах визначення впливу чинників продуктивності на результати бізнес-процесів, побудові і оцінюванні інтегрального показника підвищення продуктивності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні і практичні аспекти основних чинників, що впливають на підвищення продуктивності бізнес-процесів висвітлено в роботах Калини А.В., Ласкавого А.О., Прокопенко І.І., Василенко В.О., Кремнева Г.Р., Фатхудинова Р.А., Лігоненко Л.О., Гуменюка В.Я.

Постановка завдання. Метою статті є упорядкування чинників, що впливають на підвищення продуктивності бізнес-процесів, визначення напрямку дій при розробці і реалізації програми підвищення продуктивності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні чинники, що впливають на підвищення продуктивності бізнес-процесів, можуть бути згруповані за їх рівнем: мегаекономічні (світова система, система взаємовідносин між країнами); макроекономічні (характер середовища, система регулювання); мезоекономічні (галузь, регіон, система формування виробничо-фінансових комплексів); мікроекономічні (організації, фірми, взаємовідносини між ними і безпосередньо на них); нано-

економічні (фізичні особи, працівники організацій, споживачі, особливості їх поведінки).

Чинники мега– і макроекономічного характеру, що впливають на продуктивність в бізнес-процесах організацій, хоч і мають реальну дію, але ступінь управління нею достатньо проблематична.

Звідси фінансові, соціальні, політичні кризові явища, що періодично і не періодично зустрічаються у світовій практиці і визначають місце кожної країни у порівняльному рейтингу з виробництва ВВП і продуктивності бізнес-процесів у цих країнах.

Отже, домінуючими у поведінці і розвитку організацій, відносно підвищення продуктивності, є мікроекономічні і особливо наноекономічні чинники.

Основні напрямки підвищення продуктивності наведені на рис. 1.

Слід зауважити, що стан справ у реальному секторі економіки безумовно впливає на фінансове положення організації, на встановлення чи розрив ділових зв'язків. Криза викликає порушення структур і систем взаємовідносин, що склалися, вона ж і визначає кінець уяви, що склалася, про те, як вести бізнес, як досягти успіху.

Саме у цій ситуації виникають нові правила бізнесу, нові підходи, нові структури, нові лідери. Нові не тому, що вони зайняли місце старих, а тому, що вони інші.

Є немало прикладів того, як фірми в умовах кризи розробляли принципово нові стратегії бізнесу і різко посилювали свої позиції. Так, поширення такої форми організації торгівлі, як супермаркети, які дають відповідь на питання, як одночасно знизити власні витрати і вартість товарів для споживачів. Менеджери фірм Південно-Східної Азії досягли успіхів у бізнесі за рахунок підвищення продуктивності наступними шляхами: різке зменшення витрат (скорочення кадрів, закриття неефективних філій тощо); більш детальне вивчення постачальників і споживачів; створення команди висококваліфікованих менеджерів, здібних приймати рішення з урахуванням зовнішніх умов, що постійно змінюються. Успіх приходить до тих, хто приймає неординарні рішення (рис. 1).

Сьогодні кількість і сфера таких рішень на мікроекономічному рівні підприємств значно поширилась завдяки новітнім технологіям, що дозволяють вирішувати проблеми скорочення витрат. Це відбувається за рахунок використання автоматизованих систем, що дозволяють значно скоротити запаси сировини і матеріалів, комплектуючих і напівфабрикатів, завдяки точності забезпечення своєчасного і безперервного їх постачання. Особливе значення у підвищенні продуктивності набуває якість менеджменту. На сьогодні у українських менеджерів один шлях – організувати справу так, щоб товари і послуги, що виробляють підприєм-

ства, не тільки відповідали світовим стандартам, а навіть перевищували їх.

Концепція управління підвищенням продуктивності організації концентрується у відповідності з її особливостями, такими, як розмір організації, місце у галузевій структурі, кадрові особливості, взаємодія між організацією і ринком, система мотивацій тощо.

Невеликі організації часто є такими не тільки тому, що вони більш еластичні до змін у зовнішньому середовищі, не тільки як інстинктивна реакція на ускладнення і різноманітність параметрів життєдіяльності і економіки, а і в силу часового чинника – часто такі фірми тільки організувались і їх розмір не є постійною характеристикою, а є лише тимчасовим станом.

Велика організація може самостійно виробляти більшу частину компонентів, а може створювати дочірні фірми, стаючи таким чином головною фірмою віддаючи перевагу концепції «Купувати» концепції «Робити». В такому випадку при вирішенні проблем підвищення продуктивності організації необхідно бути готовою до розв'язання таких основних проблем, як якісне постачання і «точно у термін» від дочерних фірм. Організація буде повинна створити систему якості і систему управління якістю, розробити стандарти норм і правил, що встановлюють параметри і шляхи підвищення якості закупівельної продукції, правильність використання норм і процедур.

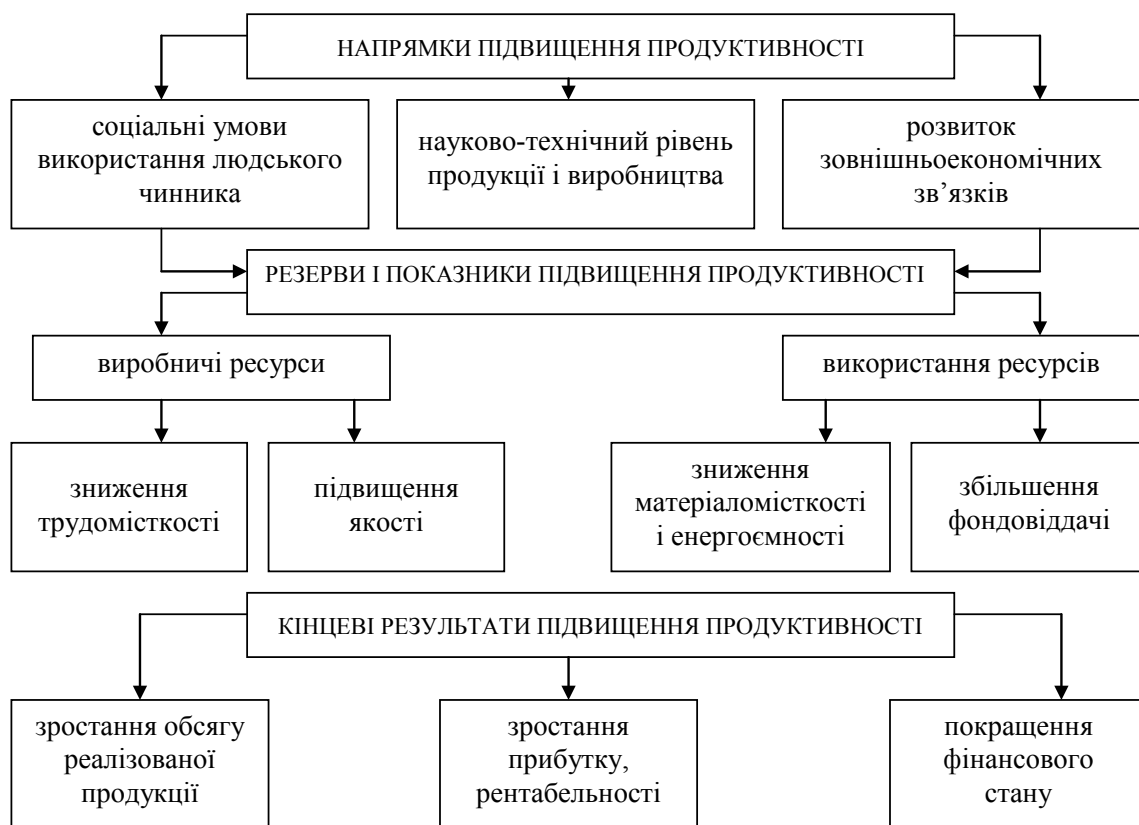


Рис. 1. Напрямки підвищення продуктивності



Рис. 2. Напрямок дій при розробці і виконанні програми підвищення продуктивності

Бізнес-процеси в сучасних організаціях, діючих в умовах середовища, що постійно змінюється, до якого необхідно постійно і швидко адаптуватись, сьогодні не обмежуються тільки виконанням виробничих завдань. Оскільки потребуються конкретні кінцеві результати, а не той чи інший тип поведінки працівників, складаються менш ієрархічні, більш горизонтальні відношення і взаємодії, що є наслідком розвитку інформаційних систем.

Ключовим питанням у процесі підвищення продуктивності організації є кадровий, що містить в собі оперативні можливості працівників, оскільки структура організації – це свого роду підсилю-

вач, що сприяє перетворенню прийнятих рішень управління в систему функціональних дій. При цьому є реальна небезпека невикористання або часткового використання таких людських якостей, як творчість, ум, відповідальність, зацікавленість в роботі, прагнення до успіху, до лідерства тощо.

Другою, не менш важливою особливістю процесу підвищення продуктивності є забезпечення ефективного контакту між організацією зовнішнім середовищем для того, щоб працівники могли отримувати із зовні інформацію, стимул до праці і знання не тільки для мотивації своєї діяльності, але й для взаємодії з зовнішнім середовищем.

Підвищення продуктивності складає собою не що інше, як процес змін, і усякий процес, особливо той, що викликає протидії, він потребує ефективного управління, а відповідно, і стратегічного підходу. Зміни відбуваються постійно в усіх основних організаційних складових: в структурі кадрів, зайнятості, кваліфікації, техніці і технології, організації виробництва і праці, продукції, ринках збуту тощо. Тому необхідно розробляти реальну стратегію підвищення продуктивності з урахуванням аспектів сприяння і протидій.

Все вищенаведене підкреслює необхідність розробки довготермінової стратегії підвищення продуктивності, яку і необхідно закласти в основу програми підвищення продуктивності (ПГШ).

Програма підвищення продуктивності складає собою план діяльності організації, згідно з яким людські, матеріальні, технічні, фінансові, інформаційні ресурси організуються у відповідності

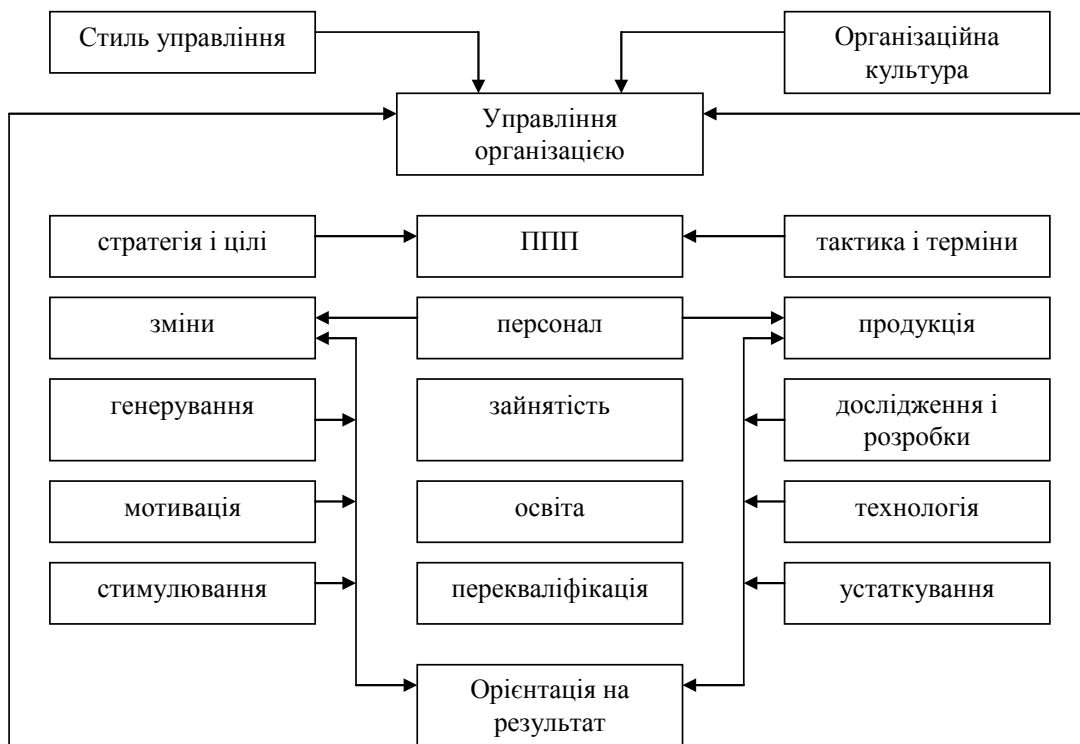


Рис. 3. Структура програми підвищення продуктивності

з цілями і задачами наступної роботи організації у заданих часом рамках для досягнення змін, визначених кількісними і якісними цілями.

Напрямок дій при розробці і виконанні програми підвищення продуктивності наведений на рис. 2. Такий план-програма буде ефективним, якщо він стане складовою частиною довгострокового стратегічного плану розвитку організації, з поясненням методології, цілей, термінів програми і її ролі в удосконаленні організації, її діяльності і організаційної структури.

Кожна організація повинна чітко уявляти, які чинники сприяють її діяльності щодо підвищення продуктивності, а які є перепорою із загального переліку чинників: людський чинник, розмір організації, тип діяльності, вік і історія організації, середовище, мета організації, загальні цінності, тип управління, технологія тощо.

Прийняття рішень у програмах підвищення продуктивності здійснюється у плановому режимі і режимі невизначеності.

Рішення у плановому режимі приймаються у відповідь на часто виникаючу ситуацію, а рішення у режимі невизначеності – як реакція на унікальну, значною мірою неструктуризовану ситуацію. При цьому визначеність і невизначеність характеризуються наявною інформацією, її повнотою або нестачею відносно альтернативних варіантів і майбутніх результатів.

Для ППП найбільш сприятлива модель прийняття рішень, в якій менеджери приймають рішення у ситуаціях, що характеризуються незапланованими рішеннями, невизначеністю і неясністю.

Саме така модель потребує чіткого визначення кінцевої мети, її роз'яснення і доведення шляхів її досягнення до персоналу організації з визначенням зворотних зв'язків від результатів (поетапних) до прийняття рішень.

Структура програми підвищення продуктивності наведена на рис. 3

Програма підвищення продуктивності, поряд з визначенням загальної мети і задач, містить наступні складові:

- 1) підтримка нововведень з їх мотивацією;
- 2) створення проблемних груп;
- 3) визначення напрямків досліджень;
- 4) визначення мети, планування, координування, роз'яснення;
- 5) залучення персоналу, підвищення його кваліфікації і творчості;
- 6) забезпечення управління програмою в умовах нормативного і ненормативного прийняття рішень.

Досвід використання цільових програм у практиці управління показує можливість суттєвого покращення соціальних, економічних і технічних показників діяльності організації.

Системний підхід при формуванні і реалізації комплексних цільових програм для отримання максимального ефекту від їх виконання взаємопов'язання складових елементів кожної з програм (як між собою, так і з елементами інших програм).

Звідси необхідність у нерозривності планування, обліку, контролю і координації, тобто забезпечення прямого і зворотного зв'язків процесу управління ППП як процесу управління змінами.

В основу управління розробкою і реалізацією ППП покладаються наступні принципи:

- 1) поєднання єдиначальності керівника і колегіальних повноважень представників груп для сумісного прийняття рішень; наділення керівників повноваженнями і відповідальністю при повноті рішень;
- 2) організація єдиного керівництва на усіх стадіях розробки і реалізації програм;
- 3) дотримання термінів і збалансованості ресурсів. Загальний централізований контроль



Рис. 4. Загальна структура управління програмою підвищення продуктивності

за розробкою і реалізацією програм і дійове оперативне керівництво роботою виконавців етапів, зі своєчасним корегуванням їх діяльності на етапах, забезпечують ефективне управління програмою підвищення продуктивності.

Робота над структурою і змістом програми розпочинається після підписання розпорядження керівника організації про відкриття програми створення робочих груп і координаційної ради.

Проект програми готується з урахуванням пропозицій усіх структурних елементів організації, і він повинен відповідати основним вимогам: конкретність і можливість організації на кожному етапі; чітке обґрунтування соціальних, економічних технічних і інших ефектів у підвищенні продуктивності; принцип оптимальності по відношенню до витрат; комплексні рішення і координація дій.

На рис 4 наведена загальна структура управління ППП.

Функціями координаційної ради є уточнення необхідного переліку і складу дій, послідовність їх здійснення щодо ступеню їх важливості і пріоритету, виходячи з умов, що склалися. Рада призначає керівника і визначає склад виконавців, оцінює повноту набору дій, що необхідно виконати для досягнення кінцевої мети програми, визначає терміни їх реалізації, джерела і розміри ресурсного забезпечення. Крім того, рада взаємопов'язує програмні дії.

По програмі готується відповідна документація: пояснювальна записка, формулюється основна мета програми, її склад і короткий зміст; таблиці показників, перелік дій, що забезпечують реалізацію програми (відповідальних виконавців, термінів виконання і результатів, що очікуються), методи виконання дій.

У відповідності із загальною структурою управління керівник програми наділяється повноваженнями, що дозволяють йому оперативно управляти виконанням програми. На нього покладається уся відповідальність досягнення кінцевих результатів, необхідного рівня якості і термінів виконань. Керівник організації передає керівникові програми певні права і функції щодо розподілу ресурсів, планування і організації робіт, представництва сторонніх організаціях, заохочення окремих підрозділів і виконавців за активну участь у реалізації програми.

Основними задачами оперативного управління ППП є налаштування дій передбачених програмою; здійснення контролю за фактичним ходом реалізації запланованих дій; виявлення і аналіз виникаючих відхилень між запланованим і фактичним ходом виконання програми, внесення в умови коректив, що дають можливість усунути відхилення, що виникли.

Розрахунки і коригування календарного плану реалізації програми здійснюють на основі інфор-

мації, що надходить з відділу управління програмою, а також від відповідальних виконавців і виконавців. Скорегований план узгоджується з керівником програми і затверджується керівником організації; з цього моменту за новими термінами здійснюється управління програмою за трьома послідовними етапами:

1) збір інформації про фактичне виконання програми;

2) обробка зібраної інформації;

3) корегування планів і доведення їх до виконавців.

Поетапне здійснення програми може бути представлено у вигляді наступних стадій процесу:

1) визначення і розробка пріоритетних цілей;

2) визначення і розробка критеріїв з кількісним описом цілей;

3) складання програми дій з переліком процедур їх реалізації, термінів виконавців;

4) розробка методів вимірювання продуктивності, показників;

5) зміни щодо напрямків програми;

6) проведення роз'яснювальної роботи серед персоналу,

7) стимулювання участі і створення клімату довіри до програми; контроль виконання дій, інформування персоналу про результати, підтримка уваги до програми.

Повна реалізація етапів ППП вплине не стільки на виробничий процес, скільки на соціальні і людські відносини – на перетворення співпрацівників на підприємстві, де кожний буде відкривати свою специфічну роль, але всі будуть відчувати себе членами однієї команди, об'єднаними загальними цілями.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, щоб підвищувати продуктивність, у першу чергу, необхідно враховувати саме людський чинник, шукати шляхи і мотиви його активізації, тому що у господарській діяльності людина не завжди раціональна, вона схильна до ризику, непередбачена, її поведінка визначається багатьма мотивами. Мабуть аналітикам доведеться відмовитись від однобокого матеріалістичного виробничого детермінізму, признати наявність невизначеності у поведінці людини і зробити його психологію і культуру таким же об'єктом аналізу, як виробнича функція, витрати, продуктивність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / под ред. Г.А. Титаренко. – М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2010. – 400 с.
2. Большаков А.П. Менеджмент. Учебн. пособие / А.П. Большаков. – СПб.: Питер, 2014 – 160 с.
3. Кремнев Г.Р. Управление производительностью и качеством / Г.Р. Кремнев – М.: ИНФРА, 2003. – 232 с.

4. Прокопенко И.И. Управление производительностью / И.И. Прокопенко – К.: Техника, 2006. – 318 с.
5. Фаттхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебник / Р.А. Фаттхутдинов – М.: Банки и биржи . ЮНИТИ, 2007. – 448 с.

REFERENCES:

1. Titarenko G.A. (2010) Avtomatizirovannyye informatsionnyie tehnologii v ekonomike [Automated information technologies in economics]. Moscow : Kompyuter, YuNITI, 400 p. (in Russian)

2. Bolshakov A.P. (2014) Menedzhment [Management]. St. Petersburg : Piter, 160 p. (in Russian)
3. Kremnev G.R. (2003) Upravleniye proizvoditel'nostyu i kachestvom [Performance and quality management]. Moscow : INFRA, 232 p. (in Russian)
4. Prokopenko I.I. (2006) Upravleniye proizvoditel'nostyu [Performance management]. Kiev : Tekhnika, 318 p. (in Ukrainian)
5. Fattkhutdinov R.A. (2007) Proizvodstvennyy menedzhment [Production Management]. Moscow : YuNITI, 448 p. (in Russian)

Pustova V.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate professor at Department of Management
Kharkiv Institute of finance
Kyiv National University of Trade and Economics

WAYS TO IMPROVE THE PRODUCTIVITY OF BUSINESS PROCESSES

The article considers the main issues of performance management at the micro level: factors affecting its level, the direction of its increase. The principles of compilation and mechanism for implementing productivity improvement programs are considered; the role and place of the personnel issue in the process of increasing the productivity of business processes; the need to develop a long-term strategy for improving productivity and productivity improvement programs, as well as the structure and direction of action and the basic principles that form the basis for the development and implementation of the program.

The main factors influencing the increase in the productivity of business processes can be grouped according to their level: megaeconomy (the world system, the system of mutual relations between countries), macroeconomic (the nature of the environment, the regulatory system); meso-economic (region, region, system of formation of production and financial complexes) microeconomic (organizations, firms, the relationship between them and directly on them); nanoeconomy (individuals, employees of organizations, consumers, peculiarities of their behavior).

The state of affairs in the real sector of the economy certainly affects the financial position of the organization, the establishment or disruption of business ties. The crisis causes the violation of structures and systems of relationships, it is the same and determines the end of the imagination of the situation, how to do business, how to succeed. It is in this situation that new business rules, new approaches, new structures, new leaders arise. New not because they took the place of the old, but because they are different.

It is necessary to take into account the human factor in order to increase productivity, to search for ways and motives for its activation, because in economic activity a person is not always rational, it is subject to risk, unpredictable, its behavior is determined by many motives.

ТИПИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ЇХ ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ РАЦІОНАЛЬНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

TYPES AND TECHNOLOGIES OF MODERN INFORMATION SYSTEMS AND THEIR INFLUENCE ON THE ADOPTION OF RATIONAL ADMINISTRATIVE SOLUTIONS

УДК 35.077

Свідерський В.П.

д.т.н., професор
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Кузьменко А.В.

к.е.н., доцент кафедри
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Горецька А.В.

студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

В статті систематизовано типи інформаційних систем і їх взаємозв'язок із рівнями управління. Розкрито основні технології прийняття раціональних управлінських рішень. Зроблено акцент на залучення інтернет-технологій у прийнятті управлінських рішень.

Ключові слова: інформаційні системи, управлінські рішення, технології, типи інформаційних систем, інтернет-технології.

В статье систематизировано типы информационных систем и их взаимосвязь с уровнями управления. Раскрыты основные технологии принятия рациональных управленческих решений. Сделано акцент на привлечении интернет-техно-

логий в принятии управленческих решений.

Ключевые слова: информационные системы, управленческие решения, технологии, типы информационных систем, интернет-технологии.

In the article the types of information systems are systematized and their interrelation with the levels of management. The basic technologies of acceptance of rational administrative decisions are revealed. The emphasis is put on the attraction of Internet technologies in making managerial decisions.

Key words: information systems, managerial decisions, technologies, types of information systems, Internet technologies.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого науково-технічного прогресу перед бізнесом постають нові вимоги, які змушують підприємства йти в ногу з часом і приймати участь в процесах інформатизації, впроваджуючи інформаційні системи та технології. Сьогодні вже нікого не здивуєш широким залученням сучасного комп'ютерної техніки та програмного забезпечення в різних сферах діяльності підприємств. Грамотно оформлена інформаційна система управління підприємством дозволяє почуватися більш впевнено в умовах стрімких змін і коливань, а також дозволяє підвищити рівень раціональності в прийнятті управлінських рішень, що в кінцевому результаті підвищує ефективність діяльності будь-якого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Місце та значення інформаційних систем стали об'єктом досліджень багатьох науковців. Роль та значення інформаційних систем в управлінні діяльністю підприємства досліджував Юрчук Н.П. [1] та ін. Умови та чинники якості управлінських рішень знайшли своє відображення у працях Семенець В.М. та Янкового Р.В. [2]. Дослідження з приводу новітніх інформаційних технологій в умовах інформатизації суспільства зустрічаються в працях Найдюк С. [3] і Шульженко І.В. [4]. Питання розвитку інформаційних технологій в контексті прийняття рішень у державному управлінні присвячені роботи Ульяновченка Ю.О. [5] та ін. Однак залишається місце для різного роду дискусій, які потребують подальшого дослідження в контексті впливу інформаційних систем на прийняття раціональних управлінських рішень на підприємстві. Однак наявність дискусійних питань потребує подальших

досліджень в контексті прийняття управлінських рішень на рівні підприємства.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження типів та технологій інформаційних систем та їх роль у прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Типологія і вид інформаційної системи або інформаційної технології залежить, перш за все, від двох визначальних критеріїв: від того чиї інтереси вони обслуговують, і від того на якому рівні структури корпоративного управління вони функціонують, тобто для яких типів і видів розробки і прийняття управлінських рішень вони призначені. Не існує єдиної універсальної системи, яка могла б повністю забезпечувати підприємство всією необхідною інформацією. Як правило, всі інформаційні системи компанії охарактеризовані завданнями, для вирішення яких вони створюються. Існує три типи таких задач, які, відповідно, залежать від рівнів управління: добре структуровані, частково або погано структуровані і неструктуровані завдання. На рис. 1 представлені типи інформаційних систем, що лежать в основі більшості підприємств. На представленій схемі підприємство розділено на кілька рівнів: експлуатаційний рівень, рівень знань, управлінський рівень і стратегічний рівень. Обслуговують дані структури чотири види інформаційних систем в залежності від видів прийнятих управлінських рішень на кожному з описуваних рівнів.

Інформаційні системи експлуатаційного рівня – це системи, що здійснюють підтримку управляючих операціями, відстежують прості дії організації типу продажу, платежів, переводять у готівку платіжну відомість і так далі. Основна мета систем

експлуатаційного рівня полягає в тому, щоб відповідати на звичайні питання і проводити потоки транзакцій через підприємство. Відповіді на такі питання вимагають можливості легкого доступу, оперативності та точності інформації.

Інформаційні системи рівня знань – це системи, що підтримують працівників, які володіють знаннями і обробників даних в організації. Одна з головних цілей систем рівня знань полягає в тому, щоб допомогти корпорації інтегрувати нове знання в бізнес і допомагати організації управляти потоком документів. Системи рівня знань, особливо в формі робочих станцій і офісних систем, сьогодні є одними з найбільш популярних елементів забезпечення розвитку бізнесу.

Інформаційні системи управління – це системи, які розроблені для здійснення контролю, управління, прийняття рішень і адміністративних дій менеджерів середньої ланки. Дані системи аналізують і визначають рівень роботи об'єктів, і періодично сповіщають про їх стан. Наприклад, система управління переміщеннями повідомляє про переміщення загальної кількості товару, рівномірності роботи торгового відділу та відділу, який фінансує витрати для службовців в структурах компанії, відзначаючи, де фактичні витрати перевищують заплановані бюджети.

Крім того, деякі системи рівня управління підтримують нестандартні типи прийняття рішень, обумовлені не зовсім ясними інформаційними вимогами. Як правило, даний вид системи рівня управління має інтеграцію з системами стратегічного управління. Такі рішення часто вимагають використання моделювання та прогнозування. Зазначені операції, в свою чергу, неможливі без нових даних, отриманих ззовні організації або

даних зсередини, які не можуть бути представлені існуючими системами експлуатаційного рівня.

Інформаційні системи стратегічного рівня – вид систем, які виступають в ролі інструменту допомоги керівникам вищої ланки. В обов'язок таких менеджерів входять підготовка стратегічних досліджень і тривалі тренди в корпорації, а також в діловому оточенні. Основне призначення інформаційних систем стратегічного рівня – реалізація змін відповідно з існуючою стратегічною можливістю організації. Дані системи мають потужний аналітичний апарат з рядом моделей. Як правило, така діяльність зазначена довгостроковою перспективою.

Сучасні інформаційні технології, в свою чергу, теж мають різні видові характеристики і класифікуються відповідно до типів інформаційних систем, в яких можуть бути використані. Таким чином, розрізняють наступні основні види інформаційних технологій:

– Для вирішення добре формалізуються і мають всі необхідні вхідні дані задач, використовуються інформаційні технології обробки даних. Такого типу технології забезпечують виконання основного обсягу робіт експлуатаційної діяльності персоналу з невисоким рівнем професійної кваліфікації. Метою використання даних технологій є оптимізація рутинних постійно повторюваних операцій, переведення їх виконання в автоматичний режим. Основними процесами даних технологій виступають: збір та обробка даних, зберігання інформації, створення проміжних документів.

– Для виконання операцій при поганій структурованості завдань використовуються інформаційні технології управління. Робота даних технологій обумовлена необхідністю агрегованого

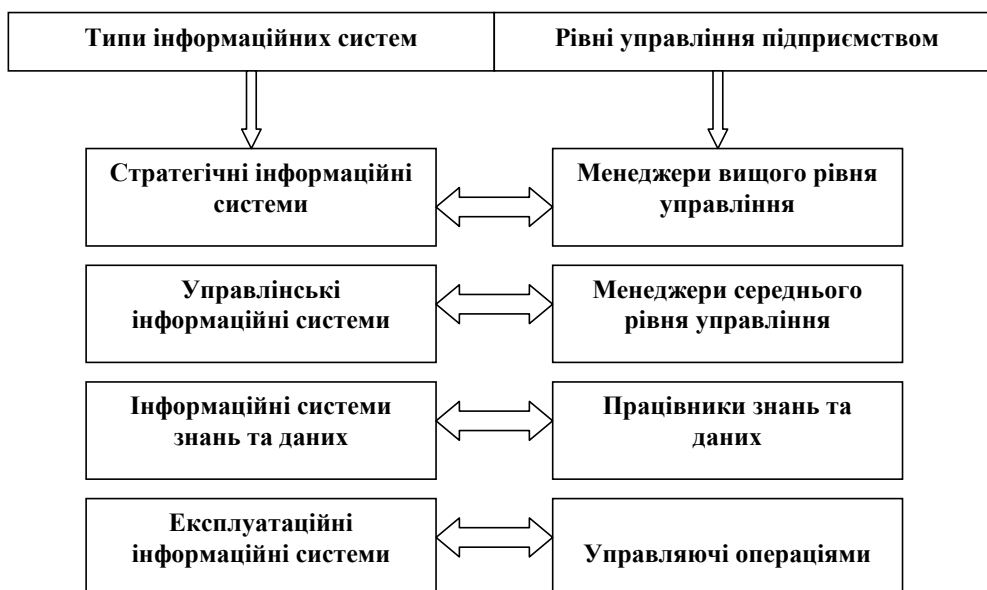


Рис. Типи інформаційних систем підприємства

виду інформації, що надходить. Основними компонентами використання є бази даних, які, в свою чергу, формуються за рахунків, бюджетів та інших нормативних документів підприємства, що визначають запланований стан структурного об'єкта управління (підрозділи компанії). Основним напрямком інформаційної технології управління є формування різного роду звітів. Такі звіти поділяються на: регулярні (створюються відповідно до графіка), спеціальні (створюються за запитом керівництва), порівняльні та надзвичайні (створюються у виняткових ситуаціях, що вимагають достовірних оперативних даних). Критерії вирішення завдань за допомогою такого роду технологій, як показує контролінг: в матеріалах повинні проглядатися загальні тенденції зміни даних, ключові причини появи відхилень, загальні поради та примітки за можливостями їх вирішення.

– Для організації та підтримки процесів комунікаційного характеру як всередині компанії, так і з навколишнім середовищем, використовуються інформаційні технології автоматизованого офісу. Такі технології засновані на базі комп'ютерних мереж та інших сучасних телекомунікаційних засобів передачі та роботи з даними [6]. Крім звичайних текстових і табличних редакторів, а також систем обміну текстовими повідомленнями і корпоративних інформаційних стрічок, існує безліч можливостей для діалогового і групового спілкування з використанням аудіального і візуального контакту. Наприклад, одна з сучасних технологій типу "Skypecast" – вид інтерактивного голосового спілкування між групою співробітників до 150 чоловік.

Також, важливим елементом сучасних корпоративних інформаційних систем є інтернет-технології. Очевидним фактом є те, що при виборі компонентів корпоративної інформаційної системи потрібно віддавати перевагу програмному забезпеченню, що підтримує всі функціональні можливості роботи через інтернет-браузер. Зазвичай, технічні рішення такого роду дозволяють використовувати стандартні бібліотеки даних та документів з локальних організаційних мереж та Інтернету. З кожним роком в корпоративних мережах зростає число сервісів, які дозволяють працювати з організаційними ресурсами за допомогою веб-інтерфейсів. Використання веб-технологій робить корпоративні системи більш гнучкими, швидкими і зручними. Такі технології дозволяють знизити рівень вкладень в додаткове системне адміністрування, технічну підтримку, організацію захисту і збереження інформації.

Говорячи про надійність використання інтернет-технологій, а саме, про безпеку роботи в корпоративній інформаційній системі варто згадати про спеціальні програмні та апаратні засоби

захисту системи. Такі засоби дозволяють передавати зашифровані дані, підтримують використання електронних сертифікатів безпеки, цифровий підпис користувача і, до того ж, можуть здійснювати аутентифікацію клієнта на основі децентралізованої системи авторизації. Всі ці властивості дозволяють забезпечити достовірність і збереження інформації в корпоративній інформаційній системі. Крім того, ефективність таких програмних засобів захисту може бути значно підвищена за рахунок використання апаратних засобів: апаратних USB-ключів і смарт-карт.

Ще один вид технологій – технології експертних систем і підтримки прийняття управлінських рішень. Основними об'єктами рішення даних технологій є погано формалізовані або неструктуровані завдання. Головними функціональними властивостями, що характеризують дані технології, є: можливість математичного моделювання, побудови прогнозів і планування на основі оброблених даних і імовірнісних ситуацій; використання логічних систем порад і рекомендацій, заснованих на експертних знаннях; високий рівень адаптації відповідно до критеріїв використання. До основних елементів такого роду технологій відносяться: бази даних і системи їх управління; бази моделей і системи їх управління; бібліотеки експертних знань.

І експертні системи, і системи підтримки прийняття рішень мають значну схожість. Обидва типи систем дозволяють обслуговувати управління довгостроковими проектами, а також приймати важливі стратегічні рішення на високому рівні. Але, крім подібностей, є деякі відмінності. Наприклад, технології експертних систем, зазвичай використовуються для роботи з питаннями в вузькоспеціалізованих сферах діяльності, і дозволяють використовувати характерні для певних ситуацій рекомендації фахівців. Крім того, технології експертних систем передбачають можливість отримання пояснення зазначених порад і рішень. Технології систем підтримки прийняття рішень, часто, використовуються у вирішенні нестандартних, складних проблем. За допомогою них керівник визначає тип і послідовність управлінських дій не тільки на основі власного досвіду та інтуїції, а й на основі достовірної організаційної інформації.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі прийняття управлінського рішення менеджер частіше за все використовує власний досвід та інтуїцію, але сучасний рівень підприємництва вимагає залучення до цього процесу наукових підходів формування інформаційних систем, які у поєднанні з інтернет-технологіями та експертними системами дозволяють підняти ефективність та раціональність у прийнятті управлінських рішень на більш високий рівень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрчук Н.П. Інформаційні системи в управлінні діяльністю підприємства / Н.П. Юрчук // *Агросвіт*. – 2015. – № 19. – С. 53-58.
2. Семенець В. М. Умови і чинники якості управлінських рішень [Електронний ресурс] / В.М. Семенець, Р.В. Янковий // *Технології та дизайн*. – 2013. – № 1(6). – Режим доступу: <http://knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2013-1/13svmyur.pdf>.
3. Найдюк С. Використання новітніх інформаційних технологій у процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / С. Найдюк // *Демократичне врядування*. – 2013, Вип. 12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_31
4. Шульженко І.В. Технологія прийняття управлінських рішень в умовах інформатизації суспільства [Електронний ресурс] / І.В. Шульженко // *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. – 2013, Вип. 2(7). – С. 315-320. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/315.pdf>.
5. Ульянченко Ю.О. Роль інформаційних технологій у процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / Ю.О. Ульянченко, Г.О. Свиридова // *Теорія та практика державного управління*. – 2015, Вип. 3. – С. 30-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_3_8.
6. Кузнєцова М.О. Інформаційні системи підтримки прийняття управлінських рішень / М.О. Кузнєцова, Г.Ю. Коблінська // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2012, № 9(136). – С. 154-157.

REFERENCES:

1. Urchuk N.P. (2015) Information systems in the management of enterprise activities. *Agrosvit*, vol. 19, pp. 53-58.
2. Semenec V.M. and Yankovyi R.V. (2013) Conditions and factors of the quality of managerial decisions [Electronic resource]. *Tehnologii ta dyzain*, vol. 1(6). – Mode of access: <http://knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2013-1/13svmyur.pdf>.
3. Naiduk S. (2013) Use of the latest information technologies in the process of making managerial decisions [Electronic resource]. *Demokratychnе vryaduvannya*, vol. 12. – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_31.
4. Shulgenko I.V. (2013) Technology of making managerial decisions in the conditions of information society [Electronic resource]. *Naukovi praci Poltavskoi dergavno] agrarnoi akademii*, vol. 2(7), pp. 315-320. – Mode of access: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/315.pdf>.
5. Ulyanchenko U.O. and Svyrydova G.O. (2015) The role of information technology in the process of making managerial decisions [Electronic resource]. *Teoriya ta praktyka dergavnogo upravlinnya*, vol. 3, pp. 30-36 – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_3_8.
6. Kuznecova M.O. and Koblinska G.U. (2012) Information systems for the support of making managerial decisions, vol. 9(136), pp. 154-157.

Svidersky V.P.

Doctor of Technical Sciences, Professor
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Kuzmenko A.V.

PhD of Economics, Associate Professor of Department
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Gorecka A.V.

Graduate Student,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

TYPES AND TECHNOLOGIES OF MODERN INFORMATION SYSTEMS AND THEIR INFLUENCE ON THE ADOPTION OF RATIONAL ADMINISTRATIVE SOLUTIONS

The typology and type of information system or information technology depends, first of all, on two defining criteria: from which interests they serve, and on what level of corporate governance structures they function, that is, for which types and types of development and management decisions they are intended.

Any enterprise can be divided into several levels: operating level, level of knowledge, managerial level and strategic level. Serving data structures of four types of information systems, depending on the types of management decisions made at each of the described levels.

Modern information technologies, in turn, also have different types of characteristics and are classified according to the types of information systems that can be used.

Speaking about the reliability of using Internet technologies, namely about the security of work in the corporate information system, one should mention the special software and hardware protection systems. Such means allow the transmission of encrypted data, support the use of electronic security certificates, a digital signature of the user and, moreover, can authenticate the client based on a decentralized authorization system.

All these properties allow us to ensure the reliability and preservation of information in the corporate information system. In addition, the effectiveness of such software can be greatly enhanced by the use of hardware: hardware USB keys and smart cards.

They also use technology expert systems primarily to work with issues in highly specialized areas of activity, and allow the use of recommendations specific to specific situations typical of certain situations. In addition, technology expert systems provide an opportunity to get an explanation of these tips and decisions. Technologies of decision support systems are often used in solving non-standard, complex problems. With the help of them, the manager determines the type and sequence of administrative actions not only on the basis of their own experience and intuition, but also on the basis of reliable organizational information.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

ORGANIZATIONAL AND INFORMATION SUPPORT SYSTEM OF THE ASSESSMENT OF THE QUALITY OF RISK MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS

УДК 336.713:657.1

Синиціна Ю.П.

к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України

Шпортко Г.Ю.

к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України

Линник А.В.

магістр
Національна металургійна академія України

У статті розглянуті тенденції розвитку організаційно-інформаційного забезпечення системи оцінки якості управління ризик-менеджментом комерційних банків. Проведено порівняльний аналіз сучасних підходів, які використовуються в ІТ-системах управління ризиками. Запропоновано алгоритм і розроблено етапи комплексного аналізу ефективності ІТ-системи управління ризиками комерційних банків.

Ключові слова: ризик-менеджмент, комерційний банк, алгоритм, комплексний аналіз, ІТ-система, ефективність.

В статье рассмотрены тенденции развития организационно-информационного обеспечения системы оценки качества управления риск-менеджмента коммерческих банков. Проведен сравнительный анализ современных подходов, используемых в ИТ-системах управления рисками. Предложен

алгоритм и разработаны этапы комплексного анализа эффективности ИТ-системы управления рисками коммерческих банков.

Ключевые слова: риск-менеджмент, коммерческий банк, алгоритм, комплексный анализ, ИТ-система, эффективность.

In the article the tendencies of the development of organizational and information support of the system for assessing the quality of risk management of commercial banks are considered. A comparative analysis of modern approaches used in IT-systems of risk management is carried out. The algorithm is proposed and stages of the complex analysis of the effectiveness of the IT-system of risk management of commercial banks are developed.

Key words: risk management, commercial bank, algorithm, complex analysis, IT-system, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасні дослідження все більше зосереджуються на виявленні чинників, які здатні надавати найбільший вплив на формування ключових показників функціонування банку, такі як прибуток, процентна маржа, власний капітал. Всі ці показники мають пряму залежність від створеної в банку системи ризик-менеджменту.

Головною метою будь-якої діяльності, як відомо, є максимізація прибутку, яка повинна базуватися на ретельній і глибокій оцінці всіх факторів, які мають на неї вплив. Саме тому, проблема аналізу ризиків набуває особливої значущості.

Так само слід врахувати, що сучасні фінансові кризи є наслідком значних якісних і структурних трансформацій в банківській сфері, які відображаються в значній зміні ринкових показників, таких як обмінний курс валют і процентні ставки. Зазначені ринкові показники в першу чергу є факторами ризиків, що виникають в банку. На цьому наголошується істотна роль системи ризик-менеджменту в комерційному банку, яка необхідна для успішного функціонування в нових економічних умовах.

Питання побудови комплексної системи управління ризиками вельми актуальні для українських фінансових інститутів. Однак, намагаючись її розробити, банки неминуче здійснюють помилки. До числа основних з них можна віднести наступні: фрагментарність ризик-менеджменту, незнання концептуального підходу при організації ризик-менеджменту, помилкова організаційна структура відділу управління ризиками і функціональної моделі взаємодії підрозділів в рамках реалізації системи управління ризиками, відсутність націле-

ності на ефективність в роботі при заданих нормативах.

В умовах посткризового періоду найважливішою проблемою для фінансових інститутів є оцінка та аналіз ризиків. Саме тому, тема цієї роботи є актуальною і практично значущою.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретичними та практичними передумовами даного дослідження є фундаментальні та прикладні роботи вітчизняних і зарубіжних авторів, які спеціалізуються в сфері управління ризиками комерційного банку з використанням математичних моделей.

Значний внесок у побудову та розвиток ефективних механізмів управління системою ризик-менеджменту, що виникають при банківському проектному фінансуванні внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені і спеціалісти, як Бухтін М.А. [1], Бобиль В.В., Волощук В.Р., Грюнінг Х., Братанович С. [2], Лаврушин О.І. [3], Заславська О.І., Іванов В.В. [4], Стюарта Ф., Роуз З.С. [5], Сінкі Дж. [6], Евері Р., Diederichs М. [7] та інші.

В той же час дослідженню сутності, властивостей та економічних аспектів використання інформаційних ресурсів також приділяється багато уваги з боку зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Білорус О.Г., Александров І.О., Алексєєв О.В., Глушков В.М., Войнаренко М.П., Вінер Н., Страсман П., Эйкерлоф Дж., Стиглиц Дж. та ін.

Вивчення робіт вищенаведених авторів виявило об'єктивну потребу в систематизації існуючих поглядів та розвитку концепції управління ризиками, максимально наближеної до потреб вітчизняної дійсності. Складність, багатогранність

і недостатня розробленість цілого ряду теоретичних і практичних питань управління ризиками, об'єктивна необхідність їх наукового осмислення і комплексного системного аналізу визначили вибір мети, постановки завдань, структури та змісту дослідження.

Методологія дослідження базувалася на використанні принципів діалектичної логіки, системного підходу. В ході роботи застосовувалися загальнонаукові методи і прийоми: наукова абстракція, аналіз і синтез, групування, порівняння, моделювання.

Враховуючи нестабільність та невизначеність економічної ситуації назріла об'єктивна необхідність у в сучасному науковому осмисленні новітніх явищ в заданому діапазоні вдосконалення системи банківського ризик-менеджменту, створенні і творчому застосуванні нових методів управління ризиками.

Незважаючи на численні дослідження системи ризик-менеджменту, дане питання недостатньо вивчений і актуальний. Існуючі механізми управління ризиками складають довшену комплексну систему, але подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з вдосконалення системи ризик менеджменту фінансових установ.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з цим метою даного дослідження є вдосконалення системи ризик-менеджменту у фінансових інститутах України, за рахунок визначення інтегральної оцінки якості організаційно-інформаційного забезпечення системи управління ризиками на основі результатів аналізу просторово-структурної та просторово-часової моделей управління банківськими ризиками.

Метою роботи є розробка алгоритму з оцінки інформаційних систем, визначення критеріїв оцінки інформаційних систем та формування етапів комплексного аналізу ризиків інформаційної безпеки з обґрунтування вибору ІТ-системи управління ризик-менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Ризик-менеджмент це тривалий процес, який концентрується на комплексному агломераційному підході, основними параметрами якого є: час та ефект; управ-

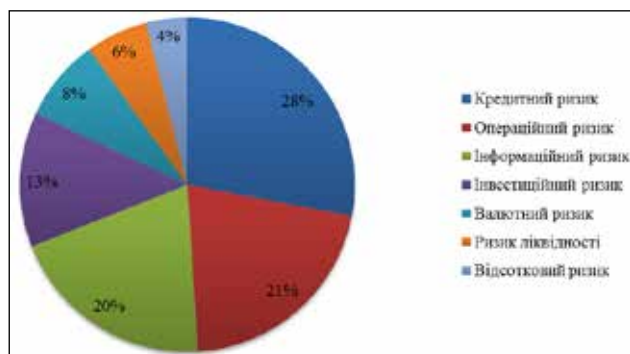


Рис. 1. Рівень важливості ризиків

ління і мінімізація загроз ефективності; управління максимізацією прибутковості у довготривалому періоді; ідентифікація та аналіз ризиків; оцінка та прогноз потенційного впливу ризиків; прийняття необхідного для усунення чи мінімізації ризику рішення. В той же час поширення інформаційних технологій підвищує вплив інформаційного забезпечення на діяльність фінансових інститутів, що призводить до формування системи управління інформаційними ресурсами. Визначення інформаційних ресурсів як економічної категорії сприяє розвитку управління ресурсами банків.

Для формування інтегральної оцінки якості організаційно-інформаційного забезпечення системи в процесі дослідження були використанні просторово-структурна та просторово-часова моделі.

Просторово-структурна модель управління банківськими ризиками представлена двома рівнями: рівень «надбудови» та рівень «базису» табл. 1.

Система управління банківськими ризиками, зі сторони комерційного банку носить характер «базису», оскільки саме специфіка функціонування комерційних банків у ринковій економіці викликає необхідність такого управління. В свою чергу, управління ризиками з позиції центрального банку виступає у виді «надбудови», яка, з одного боку, носить допоміжний характер по відношенню до управління в комерційних банках, а з іншого – знаходиться ієрархічно вище.

Механізми управління на кожному рівні включають ціль, принципи, методи, організаційні форми та техніку, але розрізняються за змістом залежно від рівня управління. Для визначення перспективних напрямів удосконалення системи ризик-менеджменту фінансової установи, згідно просторово-часової моделі управління банківськими ризиками, доцільно використовувати традиційний перелік функцій менеджменту: планування, організація, оцінка, регулювання та контроль (табл. 2).

Для визначення інтегральної оцінки якості організаційно-інформаційного забезпечення системи управління ризиками особливе значення має інформація, а саме аналіз інформації на кожному з модельних етапів. Для підтвердження своєї гіпотези в процесі дослідження проведено оцінку, з використанням бально-рангового методу, ризиків ПРИВАТБАНКУ, який займає перше місце в рейтингу банків України [8] рис. 1.

В результаті отриманих даних визначено, що інформаційний ризик займає третє місце за рівнем значущості загальної системі оцінки якості системи ризик-менеджменту.

В той же час показником, що характеризує організаційну ефективність інформаційної системи, формування і використання інформаційних ресурсів в умовах стратегічного управління, є рівень зрі-

Таблиця 1

Просторово-структурна модель управління банківськими ризиками

Суб'єкт управління	Механізм					Техніка
	Ціль	Принципи	Методи	Організаційні форми	Техніка	
Центральний банк (надрівень)	Макроекономічна стабільність банківської системи: запобігання банківської кризи	Ефективність впливу Неподавленість комерційної діяльності Сприяння ефективному управлінню банком	Методи регулювання Методи контролю	Встановлення норм і нормативів Пруденціальний нагляд і моніторинг Акумуляування і надання інформації	Нормативні акти ЦБ Внутрішні положення по обробці інформації, що надходить від КБ	
Комерційні банки (базисний рівень)	Паритет поточної прибутковості та сталого розвитку	Підтримка оптимального обсягу управління, існуючим особливостям банку Дотримання вимог ЦБ	Методи оцінки Метод регулювання рівня ризиків (оптимізація)	Внутрішньо-банківський контроль Інші організаційні форми, що розроблюються індивідуально	Внутрішньо-банківські положення та інструкції	

Таблиця 2

Просторово-часова модель управління банківськими ризиками

Планування	Функції			Контроль
	Організація	Оцінка	Регулювання	
Стратегічне; Оперативне	Розподіл повноважень і обов'язків в галузі управління ризиками між структурними одиницями та посадовими особами	Виявлення чинників; Оцінка значущості факторів; Визначення масштабів можливої реалізації ризиків; Розрахунок ризику	Підтримка ризиків в межах через: зменшення дії факторів; пом'якшення наслідків	Контроль на усіх етапах і рівнях управління ризиками

лості інформаційної системи, який визначається на основі сукупності компетенцій, що дозволяють охарактеризувати основні процеси підприємства, пов'язані з інформаційним забезпеченням.

Наступним етапом дослідження було складання алгоритму з оцінки інформаційних систем (ІС) (табл. 3), які використовуються в системі управління банківськими ризиками. Алгоритм оцінки складається з трьох блоків: ідентифікація ресурсів ІС і загроз; аналіз та оцінка ризику ресурсів і всієї системи; управління ризиком. В процесі формування алгоритму було визначено задачі, для кожного блоку та підхід до вирішення задач (табл. 3).

Конкретних інструментів та технік управління ризиками існує велика кількість. Зокрема, у міжнародному стандарті ISO/IEC 31010:2009 приведена 31 техніка ризик-менеджменту, в їх числі достатньо широко використовуються в практиці зарубіжних компаній FMEA (Failure Mode and Effects Analysis), HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), базисові мережі, FN-криві та інші.

В рамках дослідження запропоновано використання комплексного методу аналізу та оцінки ризиків інформаційної безпеки банків (рис. 2).

Одним з нових «розвинутих» підходів є впровадження ІТ-системи управління ризиками. Найбільш розповсюдженими на території України є

Таблиця 3

Алгоритм з оцінки інформаційних систем (ІС)

Назва блоку	Задачі	Підхід до рішення
Ідентифікація ресурсів ІС і загроз	Визначення структури інформаційних ризиків.	На основі ЛВМ
Аналіз та оцінка ризику ресурсів і всієї системи	Вибір найбільш значущих небезпечних станів ІС. Оцінка інтегрального ризику інформаційної системи СК: – оцінка ймовірності реалізації небезпечного стану ресурсу ІС; – оцінка шкоди при реалізації небезпечного стану ресурсу ІС; – оцінка структури збитку при витоку конфіденційної інформації; – визначення розміру компенсації моральної шкоди.	На основі карт ризиків або алгоритму Мамдані На основі ЛВМ Модифікований метод переваг і заміщень
Управління ризиком	Формування найбільш ефективного набору контрзаходів. Оцінка рівня ризику ІС з урахуванням контрзаходів і оцінка ефективності вирішення завдання управління інформаційними ризиками. Визначення премій при страхуванні інформаційних ризиків.	На основі ЛВМ і модифікації методики.



Рис. 2. Етапи комплексного аналізу ризиків інформаційної безпеки

Таблиця 4

Результати аналізу сучасних ІТ-систем управління ризиками

Назва	Параметри	SAS	IBM Algorithmics	Oracle Financial Services
1. Зараження вірусами		2	5	4
2. Помилки програмування		4	9	6
3. Порушення роботи операційної системи		1	7	3
4. Порушення цілісності системи безпеки		3	8	7
5. Відмова в обслуговуванні		5	4	3
6. Ціна (1-най дешевша 10 - найдорожча)		9	4	7

системи SAS, IBM Algorithmics та Oracle Financial Services. Результати аналізу з визначення найбільш ефективної IT- системи управління ризиками наведені в табл. 4 та на рис. 3.

Для визначення найбільш ефективної IT- системи управління ризиками було проведено порівняльний аналіз, за допомогою бального методу та розробленими критеріями, що відображають основні загрози та проблеми IT- системи такими, як: зараження вірусами; помилки програмування; порушення роботи операційної системи, порушення цілісності системи безпеки; відмова в обслуговуванні; ціна. Оцінка проводилася за 10-бальною шкалою.

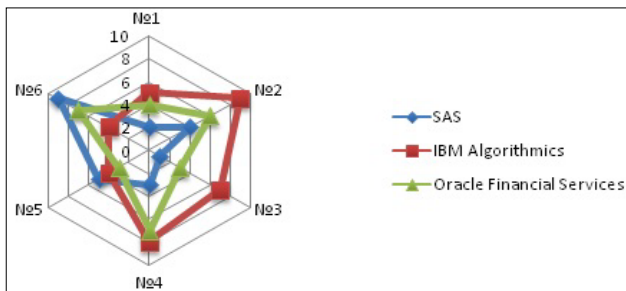


Рис. 3. Діаграма аналізу сучасних IT-систем управління ризиками

Отже, за результатами проведеного аналізу, IT-система SAS є найкращою серед запропонованих, але одночасно, вона потребує найбільших матеріальних вкладень.

За результатами запропонованого вдосконалення, прогнозується наступне відсоткове співвідношення позитивного ефекту від впровадження поліпшеної системи управління ризиками у банку: зростання доходів – 77%; зростання повернення на вкладений капітал – 89%; посилення конкурентної позиції – 55%; зростання стійкості прибутків – 92%; поліпшення стратегічного та операційного планування-97%; управління співвідношенням активів та зобов'язань – 93%.

Висновки з проведеного дослідження. Використовуючи просторово-структурна та просторово-часова моделі було сформовано інтегральну оцінку якості організаційно-інформаційного забезпечення системи. Сформовані етапи комплексного аналізу ризиків інформаційної безпеки, розроблено алгоритм оцінки та визначені критерії оцінки інформаційних систем. За результатами аналізу обґрунтовано оптимальний вибір ефективної IT-системи, що підвищить якість організаційно-інформаційного забезпечення системи ризик-менеджменту. Результати роботи можуть бути використані в системі управління ризик-менеджментом фінансових організаціях, а також як методичний матеріал для проведення наукових робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухтин М.А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование – М.: ИД Регламент, 2008. – 182 с.
2. Грюнинг Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Грюнинг, С. Братанович – М.: Весь Мир, 2007. – 386 с.
3. Банковские риски: учеб. пособ. / Под ред. О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой. – М. : Кнорус, 2007. – 232 с.
4. Иванов В.В. Причины недооценки риска потери ликвидности кредитными организациями в кризисный период / В.В. Иванов // Аналитический банковский журнал. – 2011. – №11. – С. 82–86.
5. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз. – М. : Изд-во «Дело», 1995. – 440 с.
6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
7. Diederichs M. Risiko management und Risiko controlling / M. Diederichs. – Munchen : Franz Vahlen Verlag, 2010. – 310 s.
8. Рейтинг банков Украины НБУ, 2017. <https://forinsurer.com/ratings/banks/17/3/3>.

REFERENCES:

1. Bukhtin M.A. (2008) Risk-menedzhment v kreditnoy organizatsii: metodologiya, praktika, reglamentirovanie [Risk management in a credit institution: methodology, practice, regulation]. Moscow: ID Reglament. (in Russian)
2. Gryuning Kh., Bratanovich S. (2007) Analiz bankovskikh riskov. Sistema otsenki korporativnogo upravleniya i upravleniya finansovym riskom [Analysis of bank risks. The system for assessing corporate governance and financial risk management]. Moscow: Ves Mir. (in Russian).
3. Lavrushina O.I., Valentsevov N.I. (2007) Bankovskie riski: [Bank risks]. Moscow: Ves Mir. (in Russian).
4. Ivanov V.V. (2011) Prichiny nedootsenki riska poteri likvidnosti kreditnimi organizatsiyami v krizisnyy period [The reasons for the underestimation of the risk of liquidity loss by credit institutions during the crisis period]. Analiticheskiy bankovskiy zhurnal. no. 11. pp. 82–86.
5. Rouz P.S. (1995) Bankovskiy menedzhment [Banking Management] / Moscow: Delo. (in Russian).
6. Sinki Dzh. (2007) Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug [Financial management in a commercial bank and in the financial services industry] Moscow: Alpina Biznes Buks. (in Russian).
7. Diederichs M. (2010) Risiko management und Risiko controlling [Risiko management und Risiko controlling] Munchen: FranzVahlenVerlag. (in Germany).
8. Reyting bankov Ukrainy NBU 2017 [Rating of Ukrainian banks NBU 2017] <https://forinsurer.com/ratings/banks/17/3/3>.

Synytsina Yu.P.Candidate of Technical Sciences, Docent,
Docent Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine**Shortko H.U.**Candidate of Technical Sciences, Docent,
Docent Department of Management,
National Metallurgical Academy of Ukraine**Linnyk A.V.**

Master of National Metallurgical Academy of Ukraine

**ORGANIZATIONAL AND INFORMATION SUPPORT SYSTEM OF THE ASSESSMENT
OF THE QUALITY OF RISK MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS**

The issues of building an integrated risk management system are very relevant for Ukrainian financial institutions. However, trying to develop it, banks inevitably make mistakes. Among the main ones are the following: fragmentation of risk management, ignorance of the conceptual approach in the organization of risk management, erroneous organizational structure of the risk management department and functional model of interaction of units within the framework of the implementation of risk management system, lack of focus on the effectiveness of work at the given standards.

The methodology of the research was based on the use of the principles of dialectical logic, the system approach. During the course of work, general scientific methods and techniques were used: scientific abstraction, analysis and synthesis, grouping, comparison, modeling.

Despite the numerous studies of the risk management system, this issue is not well-studied and relevant.

The aim of the work is to develop an algorithm for the evaluation of information systems, to determine the criteria for evaluating information systems and to formulate the stages of a comprehensive analysis of information security risks with a justification of the choice of an IT risk management system.

In order to form an integrated assessment of the quality of organizational and informational support of the system, the spatial-structural and spatial-temporal models were used in the research process, as well as information of particular importance, namely analysis of information at each of the model stages, was used.

In the process of forming an evaluation algorithm, tasks were identified for each block (identification of IP resources and threats, analysis and risk assessment of resources and the whole system, risk management) and an approach to problem solving.

Within the framework of the study, it was proposed to use a complex method of analysis and risk assessment of information security of banks.

One of the new "advanced" approaches is the introduction of an IT risk management system. To determine the most effective IT risk management system, a comparative analysis was carried out using the benchmark method and developed criteria that reflect the main threats and problems of the IT system, such as: virus infections; programming errors; violation of the operating system, violation of the integrity of the security system; denial of service; price. Thus, according to the results of the analysis, the SAS IT system is the best among the proposed, but at the same time, it needs the most material investments.

Using the spatial-structural and spatial-temporal models, an integral estimation of the quality of organizational and information support of the system was formed. The formed stages of complex analysis of information security risks, the algorithm of estimation and the criteria of evaluation of information systems are determined. According to the results of the analysis, the optimal choice of an effective IT system is justified, which will increase the quality of organizational and informational support of the risk management system. The results of the work can be used in the system of risk management of financial organizations, as well as the methodological material for carrying out scientific works.

ПРИНЦИП НОРМАЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ PRINCIPLE OF NORMALITY AND METHODS OF ITS APPLICATION

У статті розглянуто застосування принципу нормальності для визначення обґрунтованої вартості основних фондів підприємства. Розглянуто основні концепції економічної теорії та виявлено їх недоліки. Досліджено вплив на процес ціноутворення амортизаційних відрахувань. Розроблено базовий алгоритм розрахунку нормальної вартості основних засобів підприємства. Теоретично обґрунтовано значення величини отриманого прибутку. Визначено обґрунтовану вартість основних засобів підприємства.

Ключові слова: нормальна ціна, нормальний прибуток, нормальна попу́жність, інвестиційна норма прибутку, кількісний формалізований апарат.

В статье рассмотрено применение принципа нормальности для определения обоснованной стоимости основных фондов предприятия. Рассмотрены главные концепции экономической теории и обнаружено их недостатки. Исследовано влияние на процесс ценообразования амортизационных отчислений. Разработан базовый алгоритм

расчета нормальной стоимости основных фондов предприятия. Теоретически обосновано значение величины прибыли. Определено обоснованную стоимость основных фондов предприятия.

Ключевые слова: нормальная цена, нормальная прибыль, нормальная производительность, инвестиционная норма прибыли, количественный формализованный аппарат.

The article discusses the application of the principle of normality for determining the grounded value of the fixed assets of the enterprise. The main concepts of economic theory were considered and their shortcomings were disclosed. The influence of depreciation charges on the pricing process has been studied. A basic algorithm for calculating the normal value of fixed assets of the enterprise is developed. The value of the received profit is theoretically grounded. The grounded value of fixed assets of the enterprise is defined.

Key words: normal price, normal profit, normal capacity, investment rate of return, quantitative formalized apparatus.

УДК 338.534:65.06

Скворцов І.Б.

д.е.н., професор кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Кулик М.А.

студент
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. У процесі розвитку суспільства і його виробничих відносин в економічній теорії формулювались головні концепції, які, на думку їх прихильників, вирішать більшість економічних (а значною мірою і суспільних) проблем. До таких концепцій можна віднести: трудову теорію вартості; маржиналізм; кейнсіанську концепцію мультиплікативного впливу інвестицій; методологію виробничих функцій; оптимальне планування із застосуванням лінійного програмування; методи обґрунтування ефективності; методи планування сталого розвитку тощо. Без сумніву усі ці концепції і запропоновані методологічні положення сприяли (і сприяють) розвитку економічної теорії. Проте, на нашу думку, вони вирішували не основне, а значною мірою другорядне локальне (хоча і дуже важливе) питання – пошук оптимального розв'язку відповідної економічної проблеми. Таке формулювання, на перший погляд, здається недоречним (навіть, безглуздим), оскільки ці підходи вирішували самі складні проблеми економічної теорії (і з цим також можна погодитись). Тоді в чому проблема? Щоб дати відповідь на це питання треба відійти від чисто економічної дискусії (зі сторони завжди краще щось порівнювати). Тому на це питання можна задати таке контр питання: а чому в більшості природничих наук (фізиці, хімії, медицині тощо) практично не застосовують поняття «оптимальних рішень»? Та тому, що вони передусім визначають «нормальний стан» відповідної системи (предмету дослідження). І коли він не порушується, фахівцю там робити нічого. Наприклад, якщо в людини нормальні температура, тиск тощо, то вона до лікаря не звертається. Тому, на

нашу думку, в економічній теорії передусім треба навчитись визначати «нормальний стан економічної системи» (відповідного предмету дослідження). Тільки у такому разі можна обґрунтовано говорити про будь-які теоретично обґрунтовані додаткові заходи. Тобто тепер найважливіше, на нашу думку, в економічній теорії розвивати принцип (підхід) нормальності. Однак використання цього «нормального підходу» в економічних дослідженнях реалізувати на практиці не так просто. Для цього потрібно реалізувати систему заходів, головними з яких є: створення формалізованого економічного категорійного апарату, який формулює, що саме досліджується, і відповідного «простору», що показує – де це явище вивчається, а також останнього елемента – системи базових законів, які обґрунтовують, чому саме так відбуваються певні явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі останнім часом термін «нормальний», який характеризує стан економічної системи і її показники, досить часто почав вживатися. Найбільше він вживається в мікроекономіці стосовно прибутку. Але роз'яснення, які при цьому наводяться, скоріше заплутують розуміння сутності цього показника, ніж їх пояснюють. Так, наприклад, формулюється це поняття в [1, с. 409]: нормальний прибуток – мінімальна плата (дохід), яку повинен (сподівається) отримувати підприємницький талант для виконання підприємницьких функцій у фірмі. Інші дослідники [2; 3; 4 тощо] нормальний прибуток розглядають як неявні витрати. Тому в [5, с. 135 – 138] так пояснюють це питання: «*неявні витрати* виробництва деякі економісти

називають **нормальним прибутком** (NP)»... Однак «неявних витрат бухгалтери не визнають, оскільки грошові потоки на забезпечення цих витрат відсутні. Тому вони зараховують увесь надлишок сукупного виторгу над явними витратами до прибутку». В прикладних економіках (особливо в «Бухгалтерському обліку») основну увагу зосереджено на дослідженні двох показників – нормальній ціні і нормальній потужності підприємства. Основні підходи до вирішення цієї проблеми знайшли своє відображення в Законі про бухгалтерський облік і Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку – П(С)БО [6]. Найбільшим позитивом цих документів є те, що в них зроблена спроба узгодити нормативні (нормальні) витрати на виготовлення продукції з відповідною їх кількістю, тобто узгодити з вперше запропонованим показником «нормальною потужністю підприємства». Тільки і в цьому підході існують, на нашу думку, застереження (недоліки), оскільки мова йде не про узгодженість ціни з нормальною потужністю, а тільки витрат (а ще точніше – про розподіл постійних витрат). Тобто питання обґрунтування значення «нормального прибутку», який має включатись в нормальну ціну, навіть не згадується. Значною мірою ці питання вирішуються в публікаціях, які безпосередньо стосуються цієї тематики – це в статті [7] і монографії [8]. Однак в цих публіка-

ціях досліджується виключно ціна продукції. Але ж існують й інші види цін. Серед найголовніших, на нашу думку, обґрунтування нормальної ціни функціонуючого підприємства.

Постановка завдання. Метою виконаного дослідження є обґрунтування методу визначення нормальної ціни функціонуючого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запровадження «нормальної ціни функціонуючого підприємства» для більшості економістів здаватиметься дивним, оскільки вже існує «первісна вартість необоротних активів (тобто основних засобів)», їх «відновна вартість» тощо. Тому застосування ще додаткового методу оцінювання функціонуючого капіталу, на перший погляд, здається дивним. Для того, щоб дати обґрунтування такого запровадження, треба розглянути існуючі методи визначення вартості основних засобів – особливо відновної вартості. Постановою Кабміну від 21.12.98 р. № 2035 наводиться таке визначення: відновна вартість основних засобів – це первісна вартість з урахуванням переоцінок основних засобів, що проводилися за період їх експлуатації, на дату оцінки. Для цілей цієї Методики під первісною (відновною) вартістю розуміється вартість основних засобів, відображених у балансі підприємства, складеному на дату оцінки. В Економічній енциклопедії так визначають цей показник [9]:

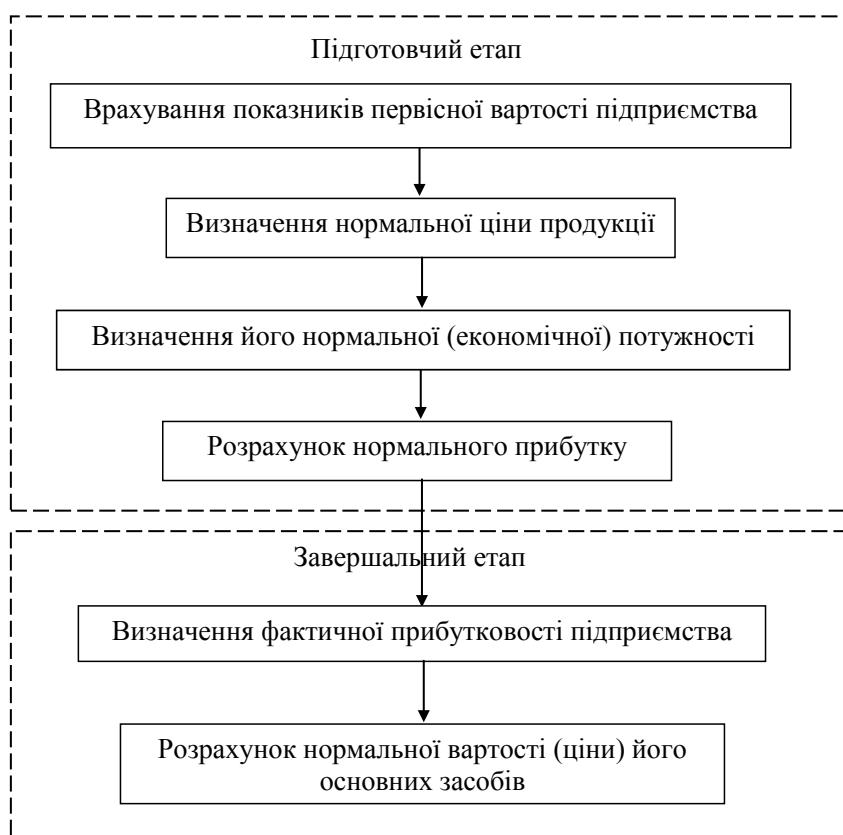


Рис. 1. Базовий алгоритм розрахунку нормальної вартості (ціни) основних засобів підприємства

Примітка: власна побудова

відновна вартість основних фондів – вартість відтворення основних фондів у нових виробничих умовах за певний період часу (рік). Розрізняють повну відновну вартість основних фондів і відновну вартість основних фондів без величини зношування (залишкову). Повна відновна вартість основних фондів – це витрати на їх відтворення за сучасними цінами. Із цих визначень видно, що головна сутність цього показника – здійснення переоцінки основних засобів підприємства. Недоліком формулювання постанови № 2035 є те, що не формулюються будь-які причини і методи такої переоцінки. Формулювання, яке наводиться в економічній енциклопедії, є більш вдалим, оскільки стисло пояснює ці питання (причину і методи). Але його недоліком є те, що така переоцінка фактично зводиться до затратного методу оцінювання. Однак, на нашу думку, у такому разі передусім треба оцінювати не просто основні засоби (як здійснюється при створенні підприємства і визначенні його первісної вартості, оскільки як воно буде функціонувати ще невідомо), а функціонуючий капітал. Для власника підприємства, його потенційних покупців, тай і держави в цілому найважливіше визначити справедливую вартість цього функціонуючого капіталу, який складається не тільки з основних засобів, але й з працівників, нематеріальних активів тощо. Тому, на нашу думку, основний метод переоцінки основних засобів функціонуючого підприємства має базуватись на ринковій оцінці – тобто передусім на врахуванні його прибутковості. Однак формулювання цього твердження не містить жодної наукової новизни, оскільки вже давно існують методи виконання такої оцінки. Вся складність такого підходу полягає в тому, що визначити локально будь-який важливий економічний процес, а тим більше – зробити узагальнюючу оцінку, на нашу думку, неможливо (неможливо встановити стан хворого за одним аналізом, наприклад, температурою), тому потрібно виконати більш ретельне дослідження. Спрощено алгоритм такого дослідження виглядає наступним чином (рис. 1).

З цього алгоритму видно, що для кінцевого розрахунку нормальної вартості підприємства необхідно виконати розрахунки підготовчого етапу. Цей етап необхідний для того, щоб переконатись, що прибутковість підприємства досягнуто за рахунок відповідних інноваційних заходів, а не за рахунок монополю високих цін, або інших подібних дій.

Однак, поряд з цим, виникає наступне питання, а як визначити ці «нормальні» показники, які показано на рис. 1. Очевидно, що для визначення нормальних значень будь-яких показників треба користуватись відповідним константним показником. Так, наприклад, прискорення вільного падіння із нормативним значенням $g = 9,8 \text{ м/с}^2$ розраховано, знаючи константний показник – Ньютонів-

ську гравітаційну сталу (а нормативним це прискорення слід називати тому, що це усереднене значення прийняли уряди ряду країн, оскільки його значення на полюсах Земної кулі і на її екваторі значно відрізняються. Тому для виконання більш точних розрахунків користуватись треба більш уточненими показниками). При дослідженні можливих варіантів розвитку – як в літературі називають науково-технічного прогресу (НТП) за Хіксом, Харродом і Солоу – було встановлено [10, с. 110-122], що всі базові показники цього процесу – первісна вартість основних засобів K_0 , початкова (гранична) величина річного прибутку Π_0 і розрахунковий період експлуатації цих основних засобів підприємства T_p – змінюються. Залишається незмінним тільки один показник, який в [10] назвали «інвестиційна норма прибутку» H_{mi} . Економічний зміст цього показника – це відношення сумарного значення прибутку K_{mp} , який отримуватимуть протягом розрахункового періоду експлуатації основних засобів, до їхньої первісної вартості K_0 , що відповідає виразу

$$H_{mi} = \frac{K_{mp}}{K_0} = \frac{1}{2} \frac{\Pi_0 \cdot T_p}{K_0} = 1,5. \quad (1)$$

Було встановлено, що нейтральний розвиток НТП відбуватиметься тільки за умови, коли значення інвестиційної норми прибутку дорівнюватиме півтори частки одиниць [10]. І коли таке спостерігається, то це означає, що переглядати вартість продукції і вартість основних засобів не потрібно. Якщо врахувати, що річні амортизаційні відрахування визначаються як відношення первісної вартості основних засобів до їхнього періоду експлуатації

$$\Pi_a = \frac{K_0}{T_p}, \quad (2)$$

то, підставивши його у вираз (1), можна отримати таке співвідношення між значеннями прибутку (граничного) і амортизаційними відрахуваннями

$$\Pi_0 = 3 \Pi_a. \quad (3)$$

Залишається розкрити економічний зміст цього показника (економіко-математичний його зміст розкрити значно простіше, але він для практичного застосування мало що пояснює). Тому в [11] так пояснюють економічну сутність цього показника. Оскільки в різних країнах значення прибуткового податку різні, то можна припустити, що воно може становити і 25%. Тоді значення чистого прибутку становитиме

$$\Pi_{cp}^ч = \Pi_0 - \frac{1}{4} \Pi_0 = \frac{3}{4} \Pi_0. \quad (4)$$

В традиційних економічних дослідженнях при розрахунку чистого грошового потоку поряд з чистим прибутком враховують всю суму амортизаційних відрахувань. Але щодо останньої, то тут виникають відповідні застереження. Очевидно,

що суми амортизаційних відрахувань на будівлі і споруди, термін експлуатації яких становить 50-100 років, можна відносити до чистих грошових потоків, оскільки вони не будуть використовуватись протягом тривалого періоду. Але на підприємстві існують основні засоби, терміни експлуатації яких 2-8 років. Тому навіть на початкових етапах функціонування підприємства, виникатиме потреба у витрачанні амортизаційних коштів на оновлення цих основних засобів. Внаслідок цього включати всю суму амортизаційних відрахувань в чистий грошовий потік, на нашу думку, є помилковим рішенням. Більш правильно всю суму амортизаційних відрахувань поділити на дві частини: ті, які можуть залишатися невикористаними протягом тривалого періоду, і ті, які споживатимуться практично кожного року. Припустимо, що частка суми, яка споживатиметься практично кожного року, становитиме 25% (четверта частина) від загальної величини амортизаційних відрахувань. Тобто значення «чистих амортизаційних відрахувань» відповідатиме виразу

$$\Pi_a^ч = \frac{3}{4} \Pi_a \quad (5)$$

Оскільки чистий грошовий потік визначається за виразом

$$\Pi_{чгп} = \Pi_{чпр} + \Pi_a^ч \quad (6)$$

то, підставивши в нього значення виразів (2) – (5), отримаємо такі перетворення:

$$\Pi_{чгп} = \frac{3}{4} \Pi_o + \frac{3}{4} \Pi_a = \frac{9}{4} \Pi_a + \frac{3}{4} \Pi_a = 3 \Pi_a = \Pi_o \quad (7)$$

Отримана послідовність перетворень, яка встановлює, що чистий грошовий потік можна прирівнювати до значення граничного прибутку, є важливим результатом в методичному плані, оскільки спрощує моделювання розвитку капіталізації (переоцінки вартості основних засобів) на підприємстві. В радянський період розраховувався показник «коефіцієнт ефективності капітальних вкладень» E_o як відношення річного прибутку Π_o до первісної вартості основних засобів K_o або вкладеного капіталу

$$E_o = \frac{\Pi_o}{K_o} \quad (8)$$

В західній економіці цей показник називають «коефіцієнт капіталізації», оскільки значення цього показника застосовувалось для обґрунтування капіталізації. Тобто курс (вартість) акцій визначали за виразом

$$K_a = \frac{\Pi_o}{E_k} \quad (9)$$

де K_a – вартість акцій, E_k – коефіцієнт капіталізації.

Але тут треба зупинитись ще на одній деталі, на яку економісти чомусь не звертають належної уваги, – існуючими розбіжностями в трактуванні прибутку і амортизаційних відрахувань в пострадянських країнах та на заході. На заході аморти-

заційні відрахування ніколи не включають в собі вартість продукції, оскільки розглядають їх як податкову пільгу. А в Україні її й дотепер відносять до собівартості, що, на нашу думку, є рудиментом радянського періоду (хоча для того періоду це було обґрунтовано, оскільки амортизаційні відрахування накопичувались на окремому балансовому рахунку і мали цільове призначення – витрачались виключно на відтворення ОЗ). Тому чистий грошовий потік $\Pi_{чгп}$ фактично має відповідати граничному прибутку Π_o або просто чистому фактичному прибутку $\Pi_{чфп}$ (в західному розумінню) і визначатись за формулою, яка є продовженням виразу (7)

$$\Pi_{чфп} = \frac{3}{4} (\Pi_o + \Pi_a) = \frac{3}{4} \Pi_{мп} \quad (10)$$

де $\Pi_{мп}$ – маржинальний (маргінальний) прибуток, який визначають як суму прибутку і амортизаційних відрахувань [12, с. 80]. В монографії [11] перерахунок вартості основних засобів пропонують виконувати за таким алгоритмом (рис. 2). Відповідним недоліком цього підходу є:

– по-перше, вихідні дані показників первісної вартості основних засобів, отриманого прибутку і амортизаційних відрахувань беруться як усереднені. Це в деякій мірі суперечить законодавчим нормам, оскільки в них стверджується, що треба враховувати показники, які є на момент здійснення переоцінки. Та й автори монографії вказують на цей недолік;

– по-друге, ми пропонуємо використовувати не прибуток, а маржинальний прибуток, оскільки це більш об'єктивно відтворюватиме цей процес;

– по-третє, сам процес розрахунку спрощується і скорочується.

Основними показниками для виконання розрахунку є значення маржинального прибутку – теоретичне $\Pi_{мпт}$ і фактичне $\Pi_{мпф}$, що відповідає виразам

$$\Pi_{мпт} = 2 \times H_{мп} \times \Pi_{аф} \quad (11)$$

$$\Pi_{мпф} = \Pi_{пф} + \Pi_{аф} \quad (12)$$

де $H_{мп}$ – константне значення норми маржинального прибутку ($H_{мп} = 2,5$);

$\Pi_{аф}$ і $\Pi_{пф}$ – фактичні значення амортизаційних відрахувань і прибутку.

Переоцінку пропонуємо здійснювати за два етапи:

визначається коефіцієнт переоцінки

$$K_{пер} = \frac{\Pi_{мпф}}{\Pi_{мпт}} \geq 1; \quad (13)$$

і нове значення вартості основних засобів

$$K_{о.пер} = k_{пер} \times K_o \quad (14)$$

де K_o – первісна вартість ОЗ на момент переоцінки.

Застосування запропонованого методу здійснюватимемо на прикладі діяльності нафтопереробного підприємства ВАТ «Нафтопереробний

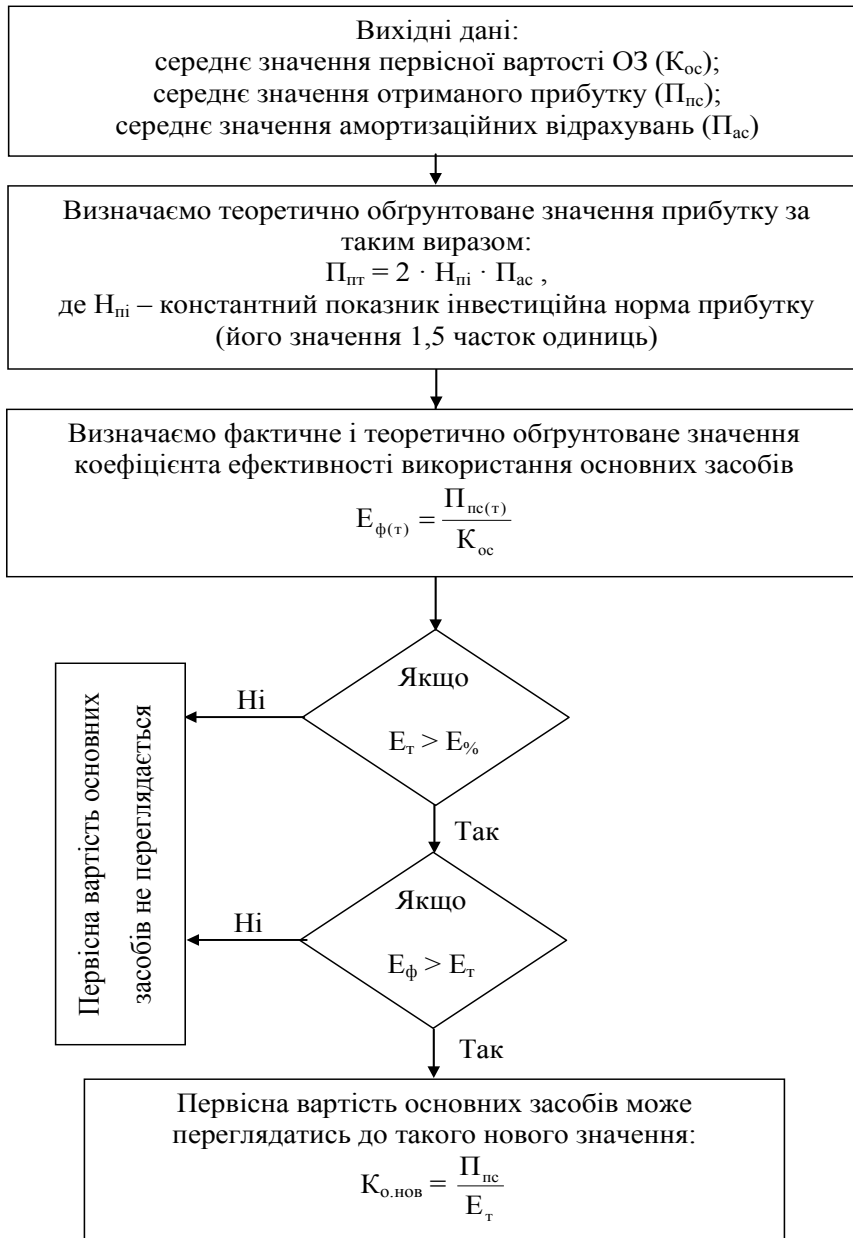


Рис. 2. Схема послідовності перерахунку нового значення первісної вартості основних засобів підприємства, де $E_{\%}$ – банківський процент.

Примітка: взято з [11, с. 96]

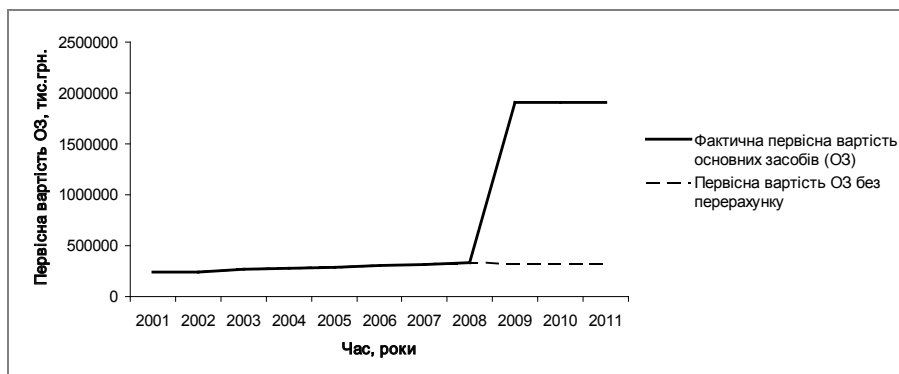


Рис. 3. Первісна вартість ВАТ НПЗ Галичина за 2001–2011 рр.

Примітка: власна побудова

Показники діяльності ВАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина»

ПОКАЗНИКИ	Фактична первісна вартість основних засобів	Первісна вартість ОЗ без перерахунку	Амортизація	Прибуток фактичний	Маржинальний прибуток (фактичний)
2001	237548	237548	17041,3	1822,1	18863,4
2002	236457	236457	7426,5	14308,3	21734,8
2003	264805	264805	9445,5	27906,7	37352,2
2004	282290	282290	33806,7	-9098,6	24708,1
2005	283437	283437	58554,6	13735,7	72290,3
2006	304644	304644	12479,1	-94726	-82247,3
2007	311139	311139	17655,5	33976,2	51631,7
2008	335836	335836	16013	146305	162318
2009	1911415	326148	36556	181068	217624
2010	1907456	322189	51906	52996	104902
2011	1907723	322456	27055	98243	125298

Складено на підставі звітності підприємства;

Примітки: темним фоном виділено показники року, які враховуються для здійснення переоцінки

комплекс – Галичина» (на жаль, тепер це підприємство не працює, і взагалі всі НПЗ в Україні або не працюють, або про їх діяльність не відображають на офіційних сайтах інтернету). Показники діяльності ВАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина» наведено в табл. 1. Використовуючи данні з табл. 1, можна побудувати графік зміни первісної вартості основних засобів за розглянутий період (рис. 3).

З рис. 3 видно, що на початок 2009 року на підприємстві здійснили переоцінку вартості ОЗ. Якщо використати показники табл. 1, то можна визначити фактичне значення коефіцієнта переоцінки

$$K_{\text{пер.ф}} = K_{o, 2009} : K_{o, 2008} = 1911415 : 335836 = 5,69.$$

Необхідно перевірити обґрунтованість виконаної переоцінки. Використовуючи запропоновану нами методику, треба передусім визначити теоретичне і фактичне значення маржинального прибутку за виразами (11) і (12). Тобто можна отримати

$$P_{\text{мпт}, 2008} = 2 \times 2,5 \times 16013 = 80065 \text{ тис. грн.};$$

$$P_{\text{мпф}} = 16013 + 146305 = 162318 \text{ тис. грн.}$$

Визначаємо значення обґрунтованого коефіцієнта переоцінки вартості ОЗ за виразом (13)

$$K_{\text{пер}} = 162318 : 80065 = 2,027 \text{ рази.}$$

Якщо це значення порівняти з фактичним (5,69), то видно, що фактична переоцінка здійснена не цілком обґрунтовано (перевищення становить більше ніж у два рази). Обґрунтована переоцінена вартість ОЗ за виразом (14) має становити

$$K_{o, \text{пер}, 2009} = 2,027 \times 335836 = 680739,6 \text{ тис. грн.}$$

Якщо це значення перерахунку порівняти з перерахунком, виконаним в [11], то можна встановити, що між ними незначні розбіжності, оскільки у них отримано значення 621662 тис. грн. [11, с. 98]. Але перевага у запропонованому нами методі все таки є те – він потребує менше розрахунків. Можна зробити такий висновок: теоретично обґрунтована вартість основних засобів функціонуючого підпри-

ємства, яка встановлюється після їх переоцінки, фактично має, на нашу думку, збігатися із значенням «нормальної вартості основних засобів», оскільки це значення встановлюється на підставі фактичних даних підприємства з використанням теоретично обґрунтованих константних показників (тобто будь-які суб'єктивні елементи відсутні).

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований категорійний апарат утворює метод дослідження, який удосконалює та спрощує існуючі системи визначення вартості підприємства. Тому, на нашу думку, в економічній теорії передусім треба навчитись визначати «нормальний стан економічної системи». Тобто тепер найважливіше розвивати принцип (підхід) нормальності. У виконаному дослідженні вирішувались такі завдання:

- розроблено алгоритм для кінцевого розрахунку нормальної вартості підприємства. Це необхідно для того, щоб переконатись, що прибутковість підприємства досягнуто за рахунок відповідних інноваційних заходів, а не за рахунок монополю високих цін, або інших подібних дій;

- визначено теоретично обґрунтоване значення прибутку;

- встановлено, що чистий грошовий потік фактично має відповідати граничному прибутку або просто чистому фактичному прибутку, оскільки на заході амортизаційні відрахування ніколи не включають в собівартість продукції, тому що розглядають їх як податкову пільгу. А в Україні її й дотепер відносять до собівартості, що, на нашу думку, є рудиментом радянського періоду;

- визначено обґрунтовану вартість основних засобів підприємства.

Отже, запропонований підхід «нормальності» значно розширює можливості й точність визначення багатьох економічних показників, що дає змогу перейти від абстрактно-теоретичних до кон-

кретно-прикладних методів дослідження, що значно поглиблює його можливості. Проте для реалізації такого переходу необхідно виконати ще багато додаткових досліджень. Очевидно, що в подальших дослідженнях з використанням наведеного підходу «нормальності» треба враховувати особливості окремих країн, підприємств та галузей, оскільки вони можуть мати інші характерні особливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посіб.: У 2 кн. / За ред. С. Панчишина і П. Островерхова. – Кн. 2: Мікроекономіка – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 723 с.
2. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки / Підручник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1988. – 714 с.
3. Стасюк І.В. Мікроекономіка: Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей. – Львів: Афіша, 2004. – 230 с.
4. Стеблій Г.Я. Мікроекономіка: Навчальний посібник. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 222 с.
5. Кононенко В.Т. Функція цен в условиях формирования рыночной экономики. Монография. – К.: Наукова думка, 1994.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318, із змінами і доповненнями, – П(С)БО 16 «Витрати».
7. Скворцов І.Б., Балик У.О., Загорецька О.Я. Обґрунтування значень нормального і економічного прибутку на ринку досконалої конкуренції. // Міжнародний науково-практичний журнал «Інвестиції: практика та досвід» №3 березень 2010 р. – С. 36-44.
8. Скворцов І.Б. Стратегічне ціноутворення: Монографія / І.Б. Скворцов, О.Я. Загорецька, У.О. Балик – Львів: МІС, 2012. – 340 с.
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
10. Скворцов І.Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика: Монографія / І.Б. Скворцов // Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 312 с.
11. Скворцов І.Б., Гринаш Л.П. Капіталізація підприємств на засадах інноваційного розвитку:

Монографія. – Львів: Видавництво «Просвіт», 2013. – 208 с.

12. Стадницький Ю.І., Саган Т.Л. Амортизація?!: Монографія. – Львів: Львівський інститут менеджменту, 2003. – 143 с.

REFERENCES:

1. Panchyshyn S. M., Ostroverkhov P. I. (2006) Analitichna ekonomii: makroekonomika i mikroekonomika [Analytical economy: macroeconomics and microeconomics]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
2. Yastremskyi O. I., Hrytsenko O. H. (1988) Osnovy mikroekonomiky [Basics of microeconomics]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
3. Stasiuk I. V. (2004) Mikroekonomika [Microeconomics]. Lviv: Afisha. (in Ukrainian)
4. Steblii H. Ya. (2004) Mikroekonomika [Microeconomics]. Lviv: LBI NBU. (in Ukrainian)
5. Kononenko V. T. (1994) Funktsiya tsen v usloviyakh formirovaniya rynochnoy ekonomiki [The price function in the conditions of the formation of a market economy]. Kyiv: Naukova dumka. (in Russian)
6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.99 r. № 318, iz zminamy i dopovnen-niamy, - P(S)BO 16 «Vytraty» [Regulation (standard) of accounting 16 "Expenses", approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated December 31, 1995 No. 318, with amendments and supplements, – P(S)A 16 "Expenses"].
7. Skvortsov I. B., Balyk U. O., Zahoretska O. Ya. (2010) Obgruntuvannia znachen normalnoho i ekonomichnoho prybutku na rynku doskonaloi konkurentsii [Justification of the values of normal and economic profit in the market of perfect competition]. International scientific and practical journal "Investments: practice and experience", no. 3, pp. 36–44.
8. Skvortsov I. B., Balyk U. O., Zahoretska O. Ya. (2012) Stratehichne tsinoutvorennia [Strategic pricing]. Lviv: MIS. (in Ukrainian)
9. Mochernyi S. V. (2000) Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia. (in Ukrainian)
10. Skvortsov I. B. (2003) Efektyvnist investytsiinoho protsesu [The effectiveness of the investment process]. Lviv: NU «LP». (in Ukrainian)
11. Skvortsov I. B., Hrynash L. P. (2013) Kapitalizatsiia pidpriemstv na zasadakh innovatsiinoho rozvytku [Capitalization of enterprises on the basis of innovative development]. Lviv: Prosvit. (in Ukrainian)
12. Stadnytskyi Yu. I., Sahan T. L. (2003) Amortyzatsiia?! [Amortization?!]. Lviv: Lvivskiy instytut menedzhmentu. (in Ukrainian)

PRINCIPLE OF NORMALITY AND METHODS OF ITS APPLICATION

As a result of the formation of a market economy in Ukraine, many problems arise, in particular in the pricing mechanism. Price is the basic concept in economic theory, therefore it is examined in numerous publications. However, most of these studies carry out an abstract-qualitative analysis of this category, which is not characteristic of the exact sciences. The main reasons for this are the lack of a quantitative formalized apparatus that determines what is being researched and the corresponding "space", which shows – where this phenomenon is being studied, as well as the absence of a third element, without which any quantitative science cannot turn into a "fundamental" system basic laws and principles that justify why this is how certain phenomena occur. The article explores how such important factors influence the pricing process:

- depreciation charges, because they can be calculated by many methods, and how this is taken into account in pricing is unknown;
- the value of "normal profit";
- the price of the enterprise's products and, most importantly, the normal price of the fixed assets of a functioning enterprise.

The procedure for calculating the cost of a functioning enterprise is as follows: it is supposed to first determine the theoretical and actual value of marginal profit. Further, it is necessary to determine the value of a justified coefficient of revaluation of fixed assets. The next and final stage is the calculation of a grounded value of fixed assets. The application of the proposed method was carried out using the example of OJSC "Oil refinery complex - Galichina" (unfortunately, now this enterprise does not work, and in general all refineries in Ukraine either do not work or do not reflect their activities on official Internet sites). The basic algorithm for calculating the normal value of fixed assets of the enterprise is developed in the article. It was determined how depreciation affects the process of determining the value of an enterprise. The value of the profit received is theoretically justified. The grounded cost of the fixed assets of the enterprise was determined.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ IMPROVING THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

У статті досліджені поняття стратегічного управління підприємством. Використано методологію SPACE-аналізу для оцінки стратегічного становища та дій страхової компанії. Виокремлено позитивні сторони (конкурентні переваги) та недоліки діяльності компанії. Встановлено, що всі сильні сторони діяльності компанії стосуються її страхової діяльності, а усі слабкі сторони стосуються діяльності фінансової та інвестиційної. Запропоновано напрями та цілі стратегічного управління. Виділено такі пропонувані стратегії управління: стратегія інвестування та фінансування, утримання позиції лідера на ринку та захист наявних конкурентних позицій.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, SPACE-аналіз, SWOT-аналіз, конкурентні переваги.

В статье исследованы понятия стратегического управления предприятием. Использована методология SPACE-анализа для оценки стратегического положения и действия страховой компании. Выделены положительные стороны (конкурентные преимущества) и недостатки деятельности компании. Установлено, что все сильные стороны деятельности компании касаются ее страховой деятельности, а все слабые стороны касающиеся деятельности финансовой и инвестиционной. Пред-

ложены основные направления стратегического управления. Выделены следующие предлагаемые стратегии управления: стратегия инвестирования и финансирования, удержание позиции лидера на рынке и защита имеющихся конкурентных позиций. Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, SPACE-анализ, SWOT-анализ, конкурентные преимущества.

The authors determinates the purpose of the article is to analyze the state of the enterprise and to develop recommendations for the improvement of strategic management of the enterprise providing financial services. The authors devoted the concept of strategic enterprise management in the article. The authors consider the SPACE analysis methodology was good to use to assess the strategic position and actions of the insurance company. The authors analyzed the positive sides (competitive advantages) and shortcomings of the company. The authors established that all the strengths of the company relate to its insurance business, and all weaknesses relate to the activities of financial and investment. We proposed the following strategies: the investment and financing strategy, maintaining the position of a leader in the market and protecting existing competitive positions.

Key words: strategy, strategic management, SPACE-analysis, SWOT-analysis, competitive advantages.

УДК 658 (075)

Скиба М.В.

к.держ.упр., доцент, доцент кафедри менеджменту
Київський національний університет технології та дизайну

Березньова М.Г.

студентка
Київський національний університет технології та дизайну

Постановка проблеми. Дослідження діяльності та функціонування компаній-лідерів на світовому страховому ринку свідчить про те, що вони мають різні моделі та методи управління. Однак вони мають і спільні риси. Всі вони здійснюють стратегічне планування, оскільки воно має більше переваг, ніж недоліків. Компанії здійснюють аналіз зовнішнього середовища; оцінку сильних і слабких сторін страхової компанії, можливостей та загроз тощо. Всі вони мають стратегію (бачення, загальний курс управління компанією для досягнення своїх стратегічних цілей) [1]. Всі вони мають певні напрями дій на майбутнє. Вони мають показники для вимірювання їх цілей. Вони реалізують інноваційні методи надання страхових послуг. Крім того, найбільші страхові компанії світу стикаються з низькою дохідністю облігацій, глобальним геополітичним ризиком, регуляторним тиском та ін.

Досліджуючи розвиток стратегічного управління необхідно підкреслити його виключне значення для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Визначення стратегічних цілей обумовлює розвиток підприємств, формує вимоги до відповідного ресурсного забезпечення цього процесу. Крім того, удосконалюється інструментарій управління та формуються нові підходи до розуміння економічних систем. На сьогодні значна кількість під-

приємств намагається сформувати дієву систему управління, яка б, з однієї сторони, унеможливила негативний вплив середовища функціонування підприємств, а з іншої – відповідала основним стратегічним цілям підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тематиці стратегічного управління приділяється значна увага у працях І. Ансоффа, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона, А. Чандлера. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про увагу багатьох науковців до окресленої проблеми, хоча у дослідженнях з стратегічного управління страховою компанією зазначена проблематика розглядається не надто детально, що потребує подальших досліджень. Тому, дослідження напрямів удосконалення стратегічного управління компанією, що надає фінансові послуги, є на нашу думку актуальним та своєчасним.

Постановка завдання. Метою статті є здійснити аналіз стану підприємства та розробити рекомендації щодо удосконалення стратегічного управління підприємством, що надає фінансові послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Загальне розуміння стратегічного управління та специфіка розробки його складових еволюційного вала з поступовим розвитком економічних систем. Зазвичай виділяють чотири основні етапи розви-

тку стратегічного управління з виділенням відповідних етапів розвитку.

Трактування поняття «стратегічне управління» є доволі різноманітним. Наприклад: Герасимчук В.Г. вважає, що стратегічне управління – це єдність, узгодженість та внутрішня послідовність стратегічних рішень компанії, що визначають її місце в навколишньому середовищі і забезпечують фірмі індивідуальність, можливість мобілізувати зусилля та досягати успіху на ринку [5, с. 29]. Шершньова З.Є. наголошує, що стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей [12, с. 27].

Можна погодитись з думкою, що стратегічне управління підприємством передбачає обов'язкове урахування загальної стратегії підприємства та забезпечення його економічної безпеки з урахуванням потенційних можливостей та наявних у суб'єкта господарювання ресурсів. Результатом такого управління для підприємства є мінімізація негативних впливів середовища функціонування та забезпечення стійкості системи в цілому, однак комплексних наукових досліджень у даному напрямку недостатньо, тому окреслена проблематика потребує подальших наукових досліджень [4].

Перевагами стратегічного управління є: здатність приймати рішення та реагувати на мінливі ринкові умови; визначати мету організації та встановлювати реалістичні цілі та завдання, що відповідають місії; мінімізація негативних наслідків змін, що відбуваються, а також факторів «невизначеності майбутнього»; можливість отримати необхідну базу для прийняття стратегічних та тактичних рішень; дозволяє здійснювати більш ретельний моніторинг та контроль (за наявності системи стратегічних планів є можливість порівнювати досягнуті результати з цілями, визначеними у формі планових завдань). Поряд з перевагами наявною є й низка недоліків: може бути дорожчим і трудомістким; формалізація у процесі може бути більш бюрократичною, брак гнучкості, менш актуальне в умовах кризи. Як бачимо, не зважаючи на низку недоліків стратегічне управління має більше переваг. Тому на нашу думку, його можна рекомендувати до застосування компаніям.

Перш ніж приступити до процесу формування стратегії діяльності підприємства в умовах ринку необхідно виконати певну роботу для оцінки середовища, з яким взаємодіє підприємство, визначити місію та цілі підприємства. Потім на підставі інформації, отриманої з аналізу навколишнього середовища, цілей і стратегічного потенціалу, наявного у даного підприємства здійснюється вибір найбільш кращої з усіх можливих альтерна-

тивних стратегій, а також методи контролю її виконання та оцінки її ефективності [9].

Філіпова С. В. [10] виокремлює чотири групи стратегій:

- першу групу стратегій складають так звані стратегії концентрованого зростання, пов'язані зі зміною продукту і ринку. У разі їх використання підприємство модифікує продукт або починає виробляти новий, не змінюючи при цьому свого сегмента на ринку;

- другу групу утворюють стратегії інтегрованого зростання, які передбачають розширення підприємства шляхом додавання нових організаційних структур. Зазвичай підприємство може вдаватися до їх здійснення, якщо воно не може здійснювати стратегії концентрованого зростання;

- третю групу утворюють стратегії диверсифікованого зростання, які реалізуються в випадку, якщо підприємства далі не можуть розвиватися на даному ринку з даним продуктом в рамках даної галузі;

- четверту групу утворюють стратегії скорочення, які реалізуються тоді, коли підприємство потребує перегрупування сил після тривалого періоду зростання або у зв'язку з необхідністю підвищення ефективності, коли спостерігаються спади і кардинальні зміни в економіці, такі як структурна перебудова і економічна криза. У цих випадках підприємство вдається до використання стратегій цілеспрямованого і спланованого скорочення.

Шавшин О. С. [11] виокремлює такі види стратегії:

- стратегія виживання та оновлення застосовується на стадії депресії (зародження) життєвого циклу підприємства, якому відповідає високий рівень інноваційного розвитку;

- стратегія інтенсифікації зусиль, особливістю якої є те, що вона використовується як на стадії зростання, так і на стадії спаду його життєвого циклу, а тому повинна передбачати заходи як на підтримання позитивних зростаючих позицій, так і на недопущення переходу підприємства до стану небезпеки, де дія негативних факторів впливу є максимально деструктивною;

- стратегія запобігання дії негативних факторів впливу націлена на вихід із стану ризику підприємства. Характерною особливістю стратегії є те, що вона використовується як на стадії зростання, так і на стадії спаду розвитку, а тому повинна передбачати заходи як для підтримання позитивних зростаючих позицій, так і для недопущення переходу до стану загрози та дії деструктивних факторів впливу;

- стратегія запобігання діям негативних факторів впливу повинна забезпечувати перехід до зростання підприємства, тим самим створюватимуться передумови для забезпечення її безпеки;

– стратегія стабілізації та зміцнення досягнутих позицій використовується для підтримання стану безпеки підприємства та створення нових передумов його зміцнення.

Використовуючи методологію SPACE-аналізу, оцінимо стратегічне становище та дії СГ «ТАС». У таблицях 1-4 відображені результати оцінки критеріїв, що характеризують відповідно фінансове становище підприємства, його конкурентоспроможність, привабливість галузі, стабільність середовища.

Для оцінки фінансової сили підприємства було обрано такі критерії, як ліквідність, оборотність активів, фондівіддача, рентабельність власного капіталу, фінансова незалежність, стабільність отримання прибутку. Кожен із них оцінено за п'ятибальною шкалою. Кожному критерієві

було присвоєно відповідну вагу, після чого визначено його зважену оцінку та оцінку групи загалом. Фінансове становище СГ «ТАС» слабе і становить 1,95 балів.

Зважена оцінка критерію конкурентоспроможності підприємства для СГ «ТАС» формувалася на основі: ринкової частки компанії, якості послуг і стадії їх життєвого циклу, прихильності клієнтів, рентабельності продажів та ступеня вертикальної інтеграції (табл. 2). Загальна оцінка становить 2,95 бала.

При оцінці привабливості галузі визначальними було обрано наступні критерії: потенціал зростання галузі, конкурентна ситуація, стадія життєвого циклу галузі, використання ресурсів, капіталоємність, бар'єри входження на ринок, державна підтримка галузі. Зважена оцінка становить 3,1 бала (табл. 3).

Таблиця 1

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв фінансового становища за методом SPACE-аналізу для СГ «ТАС»

Критерій	Бал	Вага	Зважена оцінка
Ліквідність	2	0,05	0,1
Оборотність оборотних активів	3	0,05	0,15
Фондовіддача	3	0,1	0,3
Рентабельність власного капіталу	1	0,2	0,2
Фінансова незалежність	2	0,1	0,2
Стабільність отримання прибутку	2	0,5	1
Фінансове становище			1,95

Джерело: обраховано автором

Таблиця 2

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв конкурентоспроможності за методом SPACE-аналізу для СГ «ТАС»

Критерій	Бал	Вага	Зважена оцінка
Ринкова частка	4	0,1	0,4
Якість послуг	3	0,4	1,2
Стадія життєвого циклу послуги	3	0,05	0,15
Прихильність клієнтів	3	0,3	0,9
Рентабельність продажів	2	0,1	0,2
Ступінь вертикальної інтеграції	2	0,05	0,1
Конкурентоспроможність			2,95

Джерело: обраховано автором

Таблиця 3

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв привабливості галузі за методом SPACE-аналізу для СГ «ТАС»

Критерій	Бал	Вага	Зважена оцінка
Потенціал зростання	3	0,2	0,6
Конкурентна ситуація	3	0,1	0,3
Стадія життєвого циклу галузі	4	0,1	0,4
Використання ресурсів	2	0,2	0,4
Капіталоємність	4	0,1	0,4
Бар'єри входження на ринок	4	0,1	0,4
Державна підтримка	3	0,1	0,6
Привабливість галузі			3,1

Джерело: обраховано автором

Стабільність середовища діяльності СГ «ТАС» оцінена в 2,25 бала та здійснювалася за критеріями: інновації, інфляція, варіація попиту, державне регулювання галузі, агресивність конкурентів, маркетингові та рекламні можливості (табл. 4).

Таким чином, результати зважених оцінок чотирьох груп критеріїв SPACE-аналізу СГ «ТАС», наведено в таблиці 5.

Наступним етапом SPACE-аналізу є відображення результатів зважених оцінок критеріїв у системі координат XOY, в якій кожна половина осей X і Y відображає відповідну групу критеріїв. Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки P (X; Y) за формулами:

$$X = ПГ - КП = 3,1 - 2,95 = 0,15;$$

$$Y = ФС - СС = 1,95 - 2,25 = -0,3.$$

Вектор рекомендованої стратегії (рис. 1) за метод SPACE-аналізу будують за двома точками: O (0;0) та P (0,15; -0,3).

З рис. 1 видно, що рекомендованою стратегією для СГ «ТАС» є стратегія конкуренції. Ця позиція характерна для привабливих ринків у стабільному середовищі.

На підставі проведеного дослідження, можна побудувати матрицю SWOT-аналізу для страхової компанії СГ «ТАС». SWOT-аналіз (назва походить від початкових букв англійських слів strengths (сильні); weaknesses (слабкі); opportunities (можливості); threats (загрози) – означає аналіз сильних і слабких сторін в діяльності компанії. При цьому до уваги беруться фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, фінансові та не фінансові фактори. Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всієї компанії, її структурних підроз-

ділів, а також у розрізі окремих видів страхових послуг, які надаються компанією [12, с. 345].

Матриця SWOT-аналізу для страхової компанії СГ «ТАС» має наступний вигляд (табл. 5).

В результаті отримуємо наочне уявлення про становище підприємства. Фактично чітко видно позитивні сторони (конкурентні переваги) організації та недоліки. За наведеними в таблиці даними можна зробити висновок про те, що усі сильні сторони діяльності СГ «ТАС» стосуються її страхової діяльності, а усі слабкі сторони стосуються діяльності фінансової та інвестиційної. Тому перш за все цій страховій компанії необхідно внести зміни до управління активами і пасивами, а також визначити нову стратегію інвестування та фінансування.

Досліджувана компанія – СГ «ТАС» – має безсумнівну конкурентну перевагу, а основні зусилля керівництва мають бути спрямовані на її збереження з використанням наявного фінансового потенціалу. Фінансовий стан підприємства може бути ідентифікований як незадовільний. Як наслідок, низьку конкурентоспроможність породжують внутрішні чинники: низька ліквідність та оборотність, неповне використання ресурсів. Конкурентна стратегія підприємства – це прагнення дослідити якнайбільше альтернатив, нежорсткий децентралізований контроль, інколи неповне розкриття потенціалу. Для СГ «ТАС» відповідно до методики SPACE-аналізу можуть бути рекомендовані наступні уточнюючі стратегії: захист наявних конкурентних позицій для утримання конкурентоспроможності підприємства на досягнутому рівні; стабілізація фінансового становища та продуктивніше використання потенціалу; фінансування тих напрямків діяльності, що забезпечать стабільну ринкову частку підприємства.

Таблиця 4

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв стабільності середовища за методом SPACE-аналізу для СГ «ТАС»

Критерій	Бал	Вага	Зважена оцінка
Інновації	3	0,1	0,3
Інфляція	3	0,1	0,3
Варіація попиту	1	0,3	0,3
Державне регулювання галузі	2	0,15	0,3
Агресивність конкурентів	3	0,3	0,9
Маркетингові та рекламні можливості	3	0,05	0,15
Конкурентоспроможність			2,25

Джерело: обраховано автором

Таблиця 5

Результати зважених оцінок критеріїв SPACE-аналізу для СГ «ТАС»

Критерій	Зважена оцінка, балів
Фінансова стабільність (ФС)	1,95
Конкурентоспроможність підприємства (КП)	2,95
Привабливість галузі (ПГ)	3,1
Стабільність середовища (СС)	2,25

Джерело: обраховано автором

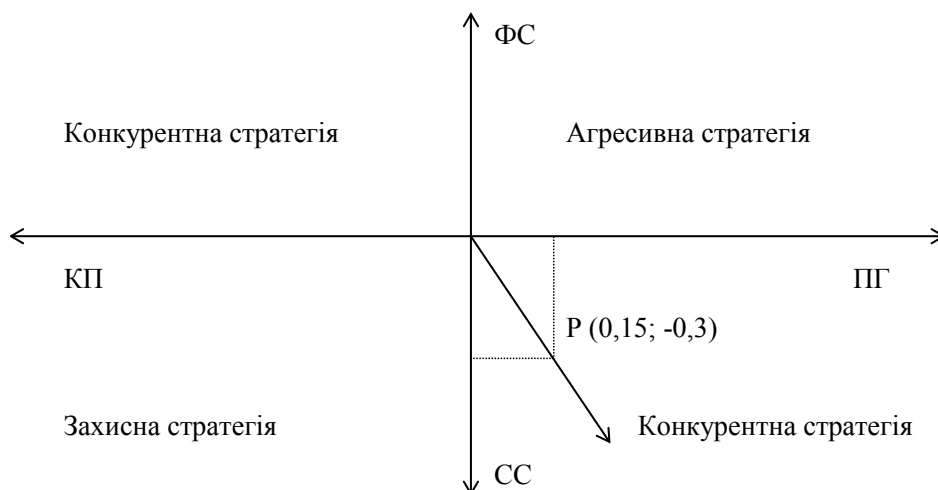


Рис. 1. Побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для СГ «ТАС»

Джерело: побудовано автором

Отже, СГ «ТАС» притримується лідерських позицій, що вимагає відповідних заходів, які сприятимуть утриманню на позиції лідера на ринку. В цілому, завершивши аналіз галузі та конкурентного середовища, можна зробити висновок, що наразі для існуючих підприємств немає великої загрози з боку нових конкурентів.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов роботи та ряду інших факторів. Особливу увагу необхідно приділити людським ресурсам як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності. Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства, проте шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретної фірми повинні

розглядатися на основі сфери її діяльності, виду підприємства, організаційної структури та інших факторів [6].

В умовах зростаючої конкуренції та пасивного попиту на страхові послуги, страховики повинні приділити основну увагу питанням реалізації страхових продуктів, збереженню конкурентних позицій, посиленню лояльності споживачів тощо. Таким чином саме принципи маркетингу стають головними в управлінні страховою компанією. Актуальність розробки процесу ефективного маркетингового управління у страхуванні нині об'єктивно зростає ще й у зв'язку з тим, що сам процес маркетингового управління в страхових компаніях не набув достатнього наукового обґрунтування. Страховий маркетинг – це система взаємодії страховика та страхувальника, спрямована на взаємне врахування інтересів і потреб. Комплекс страхового маркетингу включає: проведення

Таблиця 5

Матриця SWOT-аналізу для страхової компанії СГ «ТАС»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Достатньо велика вартість активів для українського ринку Відома торгівельна марка Високий рівень ділової репутації обумовлений значними страховими виплатами в минулих періодах Велика мережа філій і представництв Кваліфікований персонал Наявність великих і дрібних клієнтів (збалансований страховий портфель)	Темпи зростання активів перевищують темпи зростання обсягів реалізації страхових продуктів Незбалансовані грошові активи з поточними зобов'язаннями (дефіцит покриття) Недостатній інвестиційний дохід
Можливості	Загрози
Можливості впровадження нових видів страхування Приєднання (поглинання) більш дрібних компаній Покращення інвестиційної політики	Збільшення рівня конкуренції в галузі Подальше погіршення фінансового стану Застосування санкцій з боку органів нагляду за невиконання нормативу платоспроможності Поглинання з боку більш капіталізованих (можливо іноземних) страхових компаній

Джерело: складено автором

маркетингових досліджень, сегментацію і позиціонування щодо їх результатів; розробку нових чи адаптацію існуючих страхових продуктів (послуг) з урахуванням вимог ринку; формування конкурентних цін (тарифів) на страхові продукти; формування ефективної системи збуту (розподілу) страхових продуктів та управління цією системою; здійснення заходів щодо просування страхових продуктів [3, с. 23].

Завдання маркетингу в страховій компанії впливають з його принципів і є такими: забезпечення рентабельної роботи в умовах, що постійно змінюються; забезпечення конкурентоспроможності компанії з метою дотримання інтересів клієнтів, підтримки суспільного іміджу страховика; максимальне задоволення запитів клієнтів за обсягом, структурою і якістю послуг, створення умов для стійких ділових відносин; комплексне вирішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу страхової компанії [2].

Управління маркетинговою діяльністю СГ «ТАС» може ставити перед собою ряд цілей:

- досягнення максимальної прибутковості компанії;
- збільшення кількості реалізованого страхового продукту;
- завоювання певної частки ринку;
- забезпечення постійного зростання конкурентоспроможності компанії.

До основних способів підвищення конкурентоспроможності СГ «ТАС» можна віднести:

- ґрунтовне вивчення запитів клієнтів і аналіз конкурентів;
- обґрунтована рекламна політика;
- надання нових видів послуг;
- покращення якості послуг;
- вдосконалення обслуговування тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз наукових джерел дозволив з'ясувати, що на сьогодні не існує єдиного визначення поняття стратегічного управління. Проте більшість авторів сходяться на думці, що стратегічне управління є важливим етапом в управлінні організацією, що сприяє його економічній безпеці.

Формування конкурентної стратегії страхових компаній повинно базуватися на головній концепції страхування взагалі, що визначає страхування одним із важливих фінансових чинників розвитку вітчизняної економіки.

І тому внутрішні проблеми розвитку страхових компаній певною мірою пов'язані з економічними, організаційно-правовими, функціональними та інформаційно-аналітичними проблемами державної політики щодо підтримки та стимулювання розвитку страхового ринку.

Менеджмент підприємства має вживати заходи щодо мінімізації негативних впливів як зовнішнього так і внутрішнього середовища функціонування, сприяти забезпеченню фінансової стійкості організації.

Серед основних напрямів удосконалення стратегічного управління компанією можна назвати: розробку нової маркетингової стратегії, покращення якості існуючих продуктів та послуг та введення нових; приєднання (поглинання) більш дрібних компаній. Особливу увагу необхідно приділити людським ресурсам як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Skyba M.V. How to supply the leadership in the word market of insurance service: the experience of strategic management of the foreign companies // Східна Європа. – 2018. – № 1. – С. 240-244.
2. Баранов А. Особливості визначення рівня конкуренції на страховому ринку України / А. Баранов // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 11-12. – С. 65-69.
3. Бондаренко В.М. Конкурентна стратегія страхових компаній на ринку фінансових послуг // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 3. – С. 19-27.
4. Гавловська Н.І. Стратегічне управління підприємством: сучасний аспект / Н.І. Гавловська, Є.М. Рудніченко // Наука й економіка. – 2015. – Вип. 1. – С. 110-114.
5. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посібник / Герасимчук В.Г. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
6. Касумова Є.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1225/1/%D0%9A%D0%B0%D0%B0.pdf>
7. Особливості стратегічного управління підприємством інноваційно-маркетингової орієнтації на промисловому ринку / В.Л. Пілюшенко, В.І. Дубницький // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 1(28). – С. 113–121.
8. Офіційний сайт Страхової групи «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sgtas.com.ua>
9. Петухова О. М. Еволюція теорії стратегічного управління / О.М. Петухова, О.В. Ставицький // Агросвіт. – 2015. – Вип. 2. – С. 10-14.
10. Філіпова С.В. Інноваційний розвиток промислового підприємства як об'єкт стратегічного управління / С.В. Філіпова, П.В. Воронжак // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – Випуск 4. – С. 124-129.
11. Шавшин О.С. Стратегія інноваційного розвитку підприємства / О.С. Шавшин // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – Вип. 3(2). – С. 167-171.
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / Шершньова З.Є. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

REFERENCES:

1. Skyba M.V. (2018) How to supply the leadership in the word market of insurance service: the experience of strategic management of the foreign companies // Eastern Europe. – №1. – pp. 240-244 (in English)
2. Baranov A. (2011) Osoblivosti viznachennya rivnya konkurentsii na strakhovomu rinku Ukraïni / A. Baranov // Rinok tsinnikh paperiv Ukraïni.. – № 11-12. – pp. 65-69 (in Ukraine)
3. Bondarenko V. M. (2015) Konkurentna strategiya strakhovikh kompaniy na rinku finansovikh poslug // Naukoviy visnik Polissya.. Polesie – № 3. – pp. 19-27. (in Ukraine)
4. Gavlovs'ka N. I. (2015) Strategichne upravlinnya pidpriemstvom: suchasniy aspekt / N. I. Gavlovs'ka, E. M. Rudnichenko // Nauka y ekonomika.– Vip. Polesie 1. – pp. 110-114. (in Ukraine)
5. Gerasimchuk V.G. (2000) Strategichne upravlinnya pidpriemstvom. Grafichne modelyuvannya : navch. posibnik / Gerasimchuk V.G. – K.: KNEU,– 360 p. (in Ukraine)
6. Kasumova E.O. Shlyakhi pidvishchennya konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1225/1/%D0%9A%D0%B0%D0%B0.pdf>.
7. Pilyushenko V.L., Dubnits'kiy V.I. (2015) Osoblivosti strategichnogo upravlinnya pidpriemstvom innovatsiyno-marketingovoï orientatsii na promislovomu rinku / Visnik ekonomichnoï nauki Ukraïni. – № 1(28). – Pp. 113–121. (in Ukraine)
8. Ofitsiyiy sayt Strakhovoï grupi «TAS» [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://sgtas.com.ua>.
9. Petukhova O. M. (2015) Evolyutsiya teorii strategichnogo upravlinnya / O. M. Petukhova, O. V. Stavits'kiy // Agrosvit. – Vip. 2. – Pp. 10-14 (in Ukraine)
10. Filipova S.V. (2014) Innovatsiyiy rozvitok promislovogo pidpriemstva yak ob'ekt strategichnogo upravlinnya / S. V. Filipova, P. V. Voronzhak // Ekonomika. Menedzhment. Biznes.. – Vipusk 4. – pp. 124-129 (in Ukraine)
11. Shavshin O. S. (2017) Strategiya innovatsiyynogo rozvitku pidpriemstva / O. S. Shavshin // Mizhnarodniy naukoviy zhurnal «Internauka». – Vip. 3(2). – Pp. 167-171 (in Ukraine).

Skyba M.V.

PhD of Public Administration,
Associate Professor Department of Management,
Kyiv National University of Technology and Design

Berezneva M.G.

Student
National University of Technology and Design

IMPROVING THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The authors determinates the purpose of the article is to analyze the state of the enterprise and to develop recommendations for the improvement of strategic management of the enterprise providing financial services. The authors devoted the concept of strategic enterprise management in the article. The authors consider the SPACE analysis methodology was good to use to assess the strategic position and actions of the insurance company.

The authors analyzed the positive sides (competitive advantages) and shortcomings of the company. The authors established that all the strengths of the company relate to its insurance business, and all weaknesses relate to the activities of financial and investment.

We proposed the following strategies: the investment and financing strategy, maintaining the position of a leader in the market and protecting existing competitive positions. The analysis of scientific sources made it clear that today there is no single definition of the concept of strategic management. However, most authors agree that strategic management is an important stage in managing an organization that contributes to its economic security. The competitive strategy of insurance companies should be based on the main concept of insurance in general, which defines insurance as one of the important financial factors for the development of the domestic economy. Therefore, the internal problems of the development of insurance companies are to some extent related to the economic, organizational, legal, functional and informational and analytical problems of the state policy in support and stimulation of the development of the insurance market.

The management of an enterprise should take measures to minimize the negative effects of both external and internal operating environment and contribute to the financial sustainability of the organization.

Among the main areas of improvement of strategic management of the company we can determinate: the development of a new marketing strategy, improvement of the quality of existing products and services and the introduction of new ones; joining (absorption) of smaller companies.

For our opinion the particular attention should be paid to human resources as a key element of productivity and competitiveness of the organization.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ
НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТTHE FEATURES OF STRATEGIC PLANNING
ON PUBLIC ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS

УДК 658(075)

Скиба М.В.

к. держ. упр., доцент кафедри менеджменту

Київський національний університет технології та дизайну

Литвинюк А.В.

студентка

Київський національний університет технології та дизайну

У статті розглянуто сутність та важливість стратегічного планування на підприємствах. Обґрунтовано важливість використання стратегічного планування на підприємствах державного сектору та розроблено алгоритм побудови етапів його розвитку. З'ясовано, які саме пріоритети при стратегічному плануванні повинні ставити керівники державних підприємств. Визначено, що стратегічне планування на державних підприємствах повинно бути орієнтоване на забезпечення зростання сукупного державного капіталу.

Ключові слова: стратегічне планування, процес, етапи, аналіз, місія, цілі.

В статье рассмотрены сущность и важность стратегического планирования на предприятиях. Обоснована важность использования стратегического планирования на предприятиях государственного сектора и разработан алгоритм построения этапов его развития. Выявлено, какие именно приоритеты при стратегическом

планировании должны ставить руководители государственных предприятий. Определено, что стратегическое планирование на государственных предприятиях должно быть ориентировано на обеспечение роста совокупного государственного капитала.

Ключевые слова: стратегическое планирование, процесс, этапы, анализ, миссия, цели.

The article considers the essence and importance of strategic planning at enterprises. The importance of using strategic planning at public sector enterprises was substantiated and the algorithm of construction of stages of its development was developed. It is determined which priorities for strategic planning should be put by the heads of state enterprises. It is determined that strategic planning at state-owned enterprises should be oriented towards ensuring the growth of aggregate state capital.

Key words: strategic planning, process, stages, analysis, mission, goals.

Постановка проблеми. Однією з головних проблем, що виникає перед будь-яким підприємством, є забезпеченість безперервного розвитку. Наш колись аналоговий світ змінився, став більш глобальним, більш віртуальним, швидшим, більш мінливим та більш пов'язаним. Ці умови ставлять підприємствам більш жорсткі вимоги, тому їх ефективний розвиток не можливий без добре продуманої стратегії, а стратегічне управління без конкретного плану реалізації.

В сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища, яке має значний вплив на ефективну діяльність та розвиток підприємств, виникає потреба в покращенні системи стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Тематика стратегічного управління висвітлюється у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Томпсон, А. Чандлер приділяють увагу дослідженню сутності стратегічного управління. Проблематиці державної власності присвячені праці українських вчених: А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, П. Єщенко, І. Жадан, Я. Жаліла, І. Лукінова, В. Мандибури, І. Малого, Ю. Пахомова, Л. Підпригори, А. Чухна та інших. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про значну увагу багатьох науковців до окресленої проблеми, тож тематика є актуальною і потребує проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування важливості використання стратегічного планування на підприємствах держав-

ного сектору та вдосконалення етапів побудови його розробки. Для досягнення поставленої мети ми визначили такий комплекс завдань: визначити та розкрити в теорії сутність та важливість стратегічного планування на підприємствах; розробити алгоритм побудови етапів стратегічного планування розвитку на державних підприємствах; з'ясувати, які саме пріоритети при стратегічному плануванні повинні ставити керівники державних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У наукових джерелах немає єдиної точки зору щодо поняття та сутності «стратегії». У науковій літературі зустрічається визначення поняття «стратегія» як плану, керівництва або напрямку розвитку, дороги від теперішнього до майбутнього. Стратегія – це програма, план, загальний курс управління компанією для досягнення стратегічних цілей у певній сфері діяльності [1]. Варто зазначити, що сутність поняття «стратегії» змінювалась в процесі еволюції наукового пізнання економічних процесів та явищ. Так, військова теорія розуміє під стратегією – довгостроковий план дій; теорія ігор – алгоритм, що заздалегідь визначає вибір; класичний менеджмент – план, що інтегрує цілі, політику та дії; стратегічний менеджмент – набір правил здійснення місії та досягнення цілей, теорія державного управління – узгоджений план, який визначає базові орієнтири; економічна теорія – сукупність відносин, що визначаються властивостями відтворення суб'єкта [2, с. 10]. Жаліло Я.А. наголошує на проблемі інтеграції стратегічних намірів та практичних можливостей суб'єкта,

що набула розвитку, на думку автора, в дослідженнях фахівців, які працюють у сфері маркетингу, що пояснюється постановкою перед ними конкретних завдань щодо визначення доступних шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, тобто оптимізації його відносин із зовнішнім середовищем [3, с. 13]. Адже саме конкуренція, на думку вченого, відіграє роль зовнішнього «мірила» ефективності прийнятих управлінських рішень, встановлюючи досить жорсткі обмеження на можливість практичного досягнення стратегічних амбіцій. Якщо стратегічні цілі не узгоджені з можливостями організації, не забезпечують існування її у довгостроковій перспективі під впливами навколишнього середовища, – така «стратегія» виявляється позбавленою сенсу, бо, зрештою, заперечує існування власного суб'єкта. Так, класик маркетингу Ф. Котлер розглядає стратегічне планування як «управлінський процес створення і підтримки стратегічної відповідності між метою і потенційними можливостями».

Варто додати, що державні підприємства на відміну від приватних підприємств (переслідують власні інтереси) зорієнтовані на забезпечення суспільних благ. Стратегічне планування на державних підприємствах має бути орієнтоване на забезпечення зростання сукупного державного капіталу, тоді як для приватних підприємств головним пріоритетом є індивідуальний капітал. Реалізація державної користі може супроводжуватися обмеженою дохідністю, а в окремих випадках – і збитковістю діяльності. Тому необхідним є удосконалення стратегічного планування. Стратегічне планування – це процес, за допомогою якого підприємство прогнозує та планує свою діяльність на майбутнє. Основними передумовами переходу до стратегічного планування є:

- необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємства;
- потреба в об'єднанні різних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації (насамперед конгломератної);
- наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їх підтримки (у підприємств, що їх мають) або створення їх (в аутсайдерів);
- посилення конкуренції;
- інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування;
- наявність висококваліфікованих менеджерів, здатних розв'язувати складні питання, застосовуючи систему стратегічного управління;
- розвиток теорії та практики стратегічного планування, які допомагають перейти від методу «проб і помилок» до наукових методів передбачення та підготовки майбутнього і до майбутнього;

- наявність доступної інформації (глобальних інформаційних мереж) для вивчення сильних і слабких сторін підприємства, зовнішнього середовища та умов конкуренції;

- посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння підприємствами нових ідей;

- необхідність впровадження високої культури управління, зорієнтованої на запобігання опору змінам та стимулювання розвитку підприємства [4].

Що стосується стратегічного планування розвитку державних підприємств, то, на нашу думку, вони повинні бути спрямовані на вирішення одного з основних завдань будь-якої системи: пошук відповіді на питання про ключові точки, куди необхідно спрямовувати доступні ресурси для того, щоб забезпечити нормальне відтворення і розвиток системи життєдіяльності підприємства. Ми вважаємо, що для цього потрібно проаналізувати середовище, в якому функціонує підприємство. Це сприятиме розумінню його поточного стану та допоможе визначити можливі тенденції розвитку і дій, які необхідні для досягнення поставлених цілей. На діяльність підприємства впливає ряд внутрішніх та зовнішніх чинників. Внутрішні – визначають сильні та слабкі сторони підприємства, зовнішні – підприємство контролювати не може, вони як відкривають нові можливості для розвитку підприємства, так і створюють загрози, які можуть значно погіршити результати його діяльності.

На державних підприємствах ми пропонуємо побудувати стратегічний план розвитку за допомогою алгоритму, який включає чотири етапи.

Першим етапом є аналіз внутрішніх чинників, який можна провести за допомогою моделі ланцюга створення доданої вартості М. Портера, це дасть змогу керівництву підприємства проаналізувати конкретні заходи, які можуть створювати вартість, підвищити ефективність та забезпечити конкурентні переваги. Модель складається з дев'яти стратегічно взаємозалежних видів діяльності, п'ять з них основні, а інші відіграють допоміжну роль.

Основна діяльність включає в себе такі структурні елементи:

- вхідна логістика – види діяльності щодо отримання, зберігання і сортування продукції від постачальників; контроль; управління матеріально-технічними запасами;

- виробнича діяльність – види діяльності, витрати та активи, спрямовані на перетворення сировини на кінцевий продукт (виробництво, складання, упаковка, забезпечення функціонування обладнання, установка, сертифікація якості товару);

- вихідна логістика (доставка товару до споживача) — види діяльності, пов'язані з фізичною доставкою товару до покупця (складання кінцевого продукту, обробка замовлення, формування розкладу, відвантаження, транспортування);

– продажі та маркетинг – види діяльності, витрати та активи, що мають відношення до продажу, реклами та просування товару на ринок, маркетингового дослідження і планування, підтримки дилерів і дистриб'юторів;

– обслуговування (сервіс) – види діяльності, витрати та активи, призначені для забезпечення допомоги покупцям в установці, доставці запасних частин, обслуговуванні та ремонті, для технічного сприяння, інформування покупців та розгляду скарг [5].

Допоміжна діяльність включає наступні елементи:

– розвиток технології (ноу-хау, технологічні нововведення, які використовуються в кожній ланці ланцюга цінності) – види діяльності, витрати та активи, що мають відношення до процесу дослідження і розвитку продукту, поліпшення процесу проектування, розробка необхідного обладнання, розвиток матеріального забезпечення, системи телекомунікації, комп'ютерні розробки, нові можливості баз даних, розвиток комп'ютерної системи підтримки;

– управління персоналом – види діяльності, витрати та активи, що мають відношення до найму працівників, підготовки, розвитку та соціального забезпечення персоналу, відносини між працівниками, підвищення професіоналізму (майстерності);

– інфраструктура фірми – види діяльності, витрати та активи, що мають відношення до загального керівництва, бухгалтерії та фінансів, юридичних питань, безпеки та охорони конфіденційності, інформаційної системи управління, та інші функції вищого керівництва;

– матеріально-технічне постачання – закупівля сировини, забезпечення поставок [6].

Другим етапом стратегічного планування є аналіз зовнішніх чинників, який, на нашу думку, має важливе значення для державних підприємств. При його проведенні основну увагу потрібно звернути на виявлення слабких сторін і ризиків та визначення напрямків, які підприємству слід розвивати. З цим чудово допоможе справитися PEST-аналіз, який може виявити політичні, економічні, соціальні та технологічні аспекти зовнішнього середовища, які можуть вплинути на стратегію державного підприємства. Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але що роблять вплив на результати прийнятих стратегічних рішень. У PEST-аналізі домінуючими є дві позиції: стратегічний аналіз кожного з чотирьох компонентів має відповідати принципам системності, тому що в житті вони певним чином взаємозалежні. Значна зміна кожного з компонентів, як правило, впливає на весь ланцюжок. Такі зміни для конкретного підприємства й у кожній конкрет-

ній ситуації можуть стати загрозою чи навпаки, новою стратегічною можливістю його майбутнього бізнес-успіху. PEST-аналіз – це інструмент історично сформованого чотириелементного стратегічного аналізу далекого зовнішнього середовища (макрооточення підприємства). Окремі фактори зовнішнього середовища на різні підприємства справляють різний вплив. При цьому великі підприємства від далекого зовнішнього середовища залежать більше, ніж дрібні [7].

Цей аналіз не дає відповіді на конкретні питання, а допомагає оцінити середовище, у якому діє підприємство та зосередитися на найважливіших чинниках, які повинні оцінювати не лише поточну ситуацію, а й минулу динаміку та можливі зміни у майбутньому.

Після проведення аналізу зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на розвиток підприємства, ми вважаємо, що можна перейти до **третього етапу стратегічного планування** – визначення ключових чинників, які мають вплив на результати діяльності підприємства та його подальший розвиток.

Результати аналізу можна згрупувати відповідно до SWOT моделі, яка повинна бути тісно пов'язана з аналізом внутрішніх і зовнішніх чинників. Ідея SWOT-аналізу полягає в наступному:

а) застосування зусиль для перетворення зовнішніх загроз в нові можливості і внутрішніх слабостей в силу;

б) розвиток сильних сторін, конкурентних переваг фірми у відповідальність з її обмеженими можливостями [8].

На нашу думку, результати аналізу можна буде взяти за основу для визначення подальшої діяльності підприємства, стратегічних напрямків та цілей, а також брати до уваги, розробляючи план дій та встановлюючи цілі діяльності.

Проаналізувавши середовище, в якому функціонує державне підприємство, потрібно перейти до **четвертого етапу стратегічного планування** – визначення головних орієнтирів діяльності – місії та цілей. Місія допоможе визначити орієнтири функціонування підприємства, а також відобразить зміст його існування, його філософію та бачення свого місця в даному середовищі, а також дасть змогу:

– охарактеризувати підприємство; забезпечити напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях;

– формувати погляди вищого керівництва на довгострокові плани розвитку підприємства;

– публічно повідомляти про поведінку підприємства у зовнішньому середовищі, її переконання та цінності та визначити принципи роботи підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища;

– знижувати ризик недалекоглядного управління та прийняття необґрунтованих рішень;

– визначити наміри підприємства стосовно потреб споживачів, ринків, технологій; полегшити підготовку підприємства до майбутніх змін.

Цілі потрібно спрямувати на повне використання можливостей та сильних сторін підприємства. Вони повинні висловлювати конкретні кінцеві результати, яких підприємство прагне досягти в майбутньому, а також відповідати його місії. Основним завдання планування є знайдення відповіді на питання про те, як підприємство має намір досягти заздалегідь поставлених цілей.

Ми пропонуємо розробити їх на основі критеріїв SMART [6]:

– S (specific) – конкретними. Вони повинні бути розмежованими та такими, щоб кожен працівник чи група працівників чітко знали, які завдання вони повинні виконувати, яких результатів від них очікують та яка покладена на них при цьому відповідальність.

– M (measurable) – вимірюваними. Цілі повинні задаватися конкретними показниками, які полегшують можливість їх досягнення і сприяють контролю за отриманими результатами.

– A (achivable) – досяжними. При визначенні цілей необхідно враховувати професійні та особисті якості працівників, а також рівень напруженості робіт. Отже, вони стимулюватимуть працівників до виконання поставлених перед ними завдань.

– R (result-oriented) – орієнтованими на результат. Цілі повинні визначатися результатом, а не роботою, яка повинна виконуватися. Отже, задаватиметься орієнтир, куди треба рухатися і чого досягати.

– T (timing) – визначеними у часовому аспекті. Визначення меж при встановленні цілей забезпечує виконання робіт в термін.

Висновки. Дослідження особливостей побудови етапів стратегічного планування на державних підприємствах дозволило з'ясувати, які саме пріоритети при стратегічному плануванні повинні ставити керівники державних підприємств та визначити алгоритм побудови етапів стратегічного планування розвитку на державних підприємствах. Державні підприємства на відміну від приватних підприємств (переслідують власні інтереси) мають бути зорієнтовані на забезпечення суспільних благ. Стратегічне планування на державних підприємствах орієнтоване на забезпечення зростання сукупного державного капіталу, тоді як для приватних підприємств головним пріоритетом є індивідуальний капітал. Реалізація державної користі може супроводжуватися обмеженою дохідністю, а в окремих випадках – і збитковістю діяльності. Тому необхідним є удосконалення стратегічного планування. Нами було розроблено та запропоновано до розгляду чотири основні етапи побудови процесу стратегічного планування на державних підприємствах:

1. Проведення аналізу внутрішніх чинників за допомогою моделі ланцюга створення доданої вартості Портера.

2. Проведення аналізу зовнішніх чинників за допомогою PEST-аналізу.

3. Визначення ключових чинників, які мають вплив на результати діяльності підприємства за допомогою SWOT-аналізу.

4. Визначення головних орієнтирів діяльності підприємства – місії та цілей (на основі критеріїв SMART).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Skyba M.V. (2018) How to supply the leadership in the word market of insurance service: the experience of strategic management of the foreign companies // Eastern Europe. – № 1. – Pp. 240-244

2. Інституційна обумовленість і суб'єктність формування економічних стратегій: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.01 / Я. А. Жаліло; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – Київ, 2016. – 36 с.

3. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

4. Поделинска І. А., Бянкін М. В. Стратегічне планування : навч. посіб. – К. : Вид-во ВСГТУ, 2005. – 55 с.

5. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навч. посібник. 2-ге вид., стереот. – Львів: «Новий світ» – 2000», 2006. – 388 с.

6. Michail A. Use of Porter's Value Chain Framework [Електронний ресурс] /A. Michail. – Режим доступу: <http://strategy-models.blogspot.com/2011/06/use-of-porters-1985-value-chain.html>.

7. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : [навч. посібн.] / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Алтера, 2008. – 478 с.

8. Хміль Ф. І. Менеджмент: підручник. – К.: Вища школа. – 1995. – С. 340.

REFERENCES:

1. Skyba M.V. (2018) How to supply the leadership in the word market of insurance service: the experience of strategic management of the foreign companies // Eastern Europe. – №1. – Pp. 240-244 (in English)

2. Zhalilo Y.A. (2016) Instytutsiynna obumovlenist i subyektivist formuvannya ekonomichnykh stratehiy: avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.01 / Y.A. Zhalilo; NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky ta prohnozuvannya. – Kyuyiv. – 36 p.

3. Zhalilo Y.A. (2016) Teoriya ta praktyka formuvannya efektyvnoyi ekonomichnoyi stratehiyi derzhavy: monohrafiya. – K.: NISD. – 336 p.

4. Podelynska I.A., Biankin M.V. Stratehichne planuvannya : navch. posib. – K. : Vyd-vo VSHTU, 2005. – 55 p.

5. Kovtun O.I. Stratehiia pidpriemstva: Navch. posibnyk. 2-he vyd., stereot. – Lviv: «Novyi svit» – 2000», 2006. – 388 s.

6. Michail A. Use of Porters Value Chain Framework [Elektronnyi resurs] /A. Michail. – Rezhym

dostupu: <http://strategy-models.blogspot.com/2011/06/use-of-porters-1985-value-chain.html>.

7. Hordiienko P. L. Stratehichnyi analiz : [navch. posibn.] / P. L. Hordiienko, L. H. Didkovska, N. V. Yash-

kina – [2-he vyd., pererob. i dop.]. – K. : Altera, 2008. – 478 s.

8. Khmil F.I. Menedzhment: pidruchnyk. – K.: Vyshcha shkola. 1995. 340 p.

Skyba M.V.

PhD of Public Administration,
Associate Professor Department of Management
Kyiv National University of Technology and Design

Litvinyuk A.V.

Student
Kyiv National University of Technology and Design

THE FEATURES OF STRATEGIC PLANNING ON PUBLIC ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS

The authors determinates the purpose of the article is study of the peculiarities of constructing stages of strategic planning at state enterprises

The state enterprises, in contrast to private enterprises (pursuing their own interests), should be oriented towards the provision of public goods. Strategic planning at state-owned enterprises is aimed at ensuring the growth of aggregate state capital, while for private enterprises, the main priority is individual capital.

Realization of state benefits may be accompanied by limited profitability, and in some cases – by loss-making activity.

Therefore, it is necessary to improve the strategic planning.

At the article we have developed and proposed for consideration four main stages of constructing the strategic planning process at state-owned enterprises:

1. Carrying out the analysis of internal factors using the model of the chain of creation of added value of Porter;
2. Conducting external factors analysis using PEST analysis;
3. Identification of key factors that have an impact on the results of the enterprise through SWOT analysis;
4. Determination of the main guidelines for the enterprise's activities – mission and objectives (based on the criteria of SMART).

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО І ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INTRODUCTION OF AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT IN THE ENTERPRISES OF HOTEL, RESTAURANT AND TOURISM BUSINESS

Визначені напрямки використання інформаційних технологій та окреслені проблеми визначення економічної ефективності застосування корпоративних інформаційних систем для підприємств туристичного і готельно-ресторанного бізнесу, які впливають на їхню конкурентоздатність, оскільки автоматизація бізнес-процесів є питаннями лідерства та виживання підприємств цієї галузі на конкурентному ринку в цілому. Запропоновано економічний критерій оцінки ефективності підприємств готельного, ресторанного і туристичного бізнесу та систем управління ними.

Ключові слова: інформаційна технологія, автоматизована система управління, автоматизоване робоче місце, автоматизована інформаційна система, економічний ефект, пряма економічна ефективність, економічна ефективність автоматизованих систем управління, персональний комп'ютер, комп'ютерна мережа, програмне забезпечення, інформаційне забезпечення.

Определены направления использования информационных технологий и очерчены проблемы определения экономической эффективности применения корпоративных информационных систем для предприятий туристического и гостинично-ресторанного бизнеса, которые влияют на их конкурентоспособность, поскольку автоматизация бизнес-процессов являются вопросами лидерства и выживания предприятий этой отрасли на конкурентном рынке в

целом, предложены экономический критерий оценки эффективности предприятий гостиничного, ресторанного и туристического бизнеса и систем управления ними.

Ключевые слова: информационная технология, автоматизированная система управления, автоматизированное рабочее место, автоматизированная информационная система, экономический эффект, прямая экономическая эффективность, экономическая эффективность АСУ, персональный компьютер, компьютерная сеть, программное обеспечение, информационное обеспечение.

The directions of the use of information technologies are defined and the problems of determining the economic efficiency of the use of corporate information systems for tourism, hotel and restaurant business enterprises that affect their competitiveness are outlined, as automation of business processes are issues of leadership and survival of enterprises of this industry in the competitive market as a whole, economic criterion for assessing the efficiency of the enterprises of the hotel, restaurant and tourist business and their management systems.

Key words: information technology, automated control system, automated workplace, automated information system, economic effect, direct economic efficiency, economic efficiency of the automated control system, personal computer, computer network, software, information support.

УДК 658.012:338

Скібіцький О.М.

к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Індустрія гостинності є дуже динамічною сферою обслуговування, вона досить багатопланова. Управляти цим бізнесом – складне завдання, яке вимагає застосування інформаційних технологій, створення автоматизованих систем на базі персональних комп'ютерів і їх мереж.

Глобальна мережа *Internet* та персональні комп'ютери є мінімальними технологічними засобами, які допомагають зберігати ефективність підприємств туристичного і готельно-ресторанного бізнесу, добиватися підвищення операційної продуктивності, дієвості контролю, адекватно реагувати на зміни оточення.

Наразі актуальною задачею є вдосконалення методології розробки методики визначення економічної та соціальної ефективності автоматизованого менеджменту в цілому та за об'єктами управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми опрацювання і втілення АСУ в підприємствах туристичного бізнесу та визначення

їх економічної ефективності досліджували такі вітчизняні і зарубіжні автори, як: Бланк І. О. та Гуляєва Н. М., Титоренко Г. А., Басовський А. Л., Арімов С., Галиновський А., Гасаров Д. В., Глебова А. О., Лисак В. М., Гудзовата О. О., Мельниченко С. В., Скопень М. М., Хохлова Г. І., Никифорчин М. Д., Осокіна А. В., Чичкан-Хліповка Ю. М., Шмелева А. Н., Нили Э, Адамс К., Кеннерли М., Хавранек П., Беренс В., Хелгрен М., Ходжсон Дж., Тофлер О., Уллах Ф., Хайдеггер М., Gretzel U., Coelli T. J., Prasada Rao D. S., O'Donnell C. J., Battese. G. E. тощо. Проте, ці дослідження не повною мірою розкривають проблеми визначення економічної і соціальної ефективності інформаційних технологій в управлінні підприємствами туристичного бізнесу і супутніх галузей. У дослідженні використано матеріали 14 наукових праць із матеріалами досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток готельно-ресторанного і туристичного бізнесу в Україні в сучасних умовах вимагає розробки теоретичних та

методичних засад вдосконалення обліку та контролю матеріальних ресурсів підприємств галузі, оскільки управління ними не забезпечено своєчасною інформацією через недостатнє поширення інформаційних технологій автоматизованих робочих місць (АРМ) різних категорій фахівців та керівників готелів. Тому питання, що стосуються ефективності автоматизованих систем управління (АСУ) підприємствами туристичної галузі є актуальними для кожного підприємства в готельному та туристичному бізнесі й обумовлює актуальність дослідження.

Метою дослідження є уточнення теоретико-прикладних аспектів визначення критеріїв економічної ефективності та опрацювання підходів до її розуміння та оцінки при комп'ютеризації управління в готельно-ресторанних і туристичних підприємствах.

Методи дослідження. Застосовано методи: аналізу і синтезу для визначення соціальної і економічної ефективності впровадження АСУ туристичними і готельно-ресторанними підприємствами; статистичні і логічний при формулюванні рекомендацій щодо вибору кращого з альтернативних варіантів проекту автоматизації; використовувались методи компаративного, системного, діалектичного, аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільший ефект від застосування інформаційних технологій наразі спостерігається у готельно-туристичному бізнесі. Це обумовлено тим, що надання туристичних та супутніх готельно-ресторанних послуг щільно пов'язано з організацією подорожей туристів в різні куточки світу, розміщенням, харчуванням іноземних гостей та громадян України, здійсненням екскурсійної діяльності, культурно-розважальних заходів, транспортним обслуговуванням, бронюванням номерів.

Проведення такої роботи потребує збору, обробки, систематизації, аналізу великого масиву інформаційного потоку для прийняття необхідних рішень, виконання координаційних та контролюючих функцій.

Нові можливості для широкого впровадження обчислювальних засобів в індустрії гостинності з'явилися з розвитком виробництва та здешевленням персональних комп'ютерів та іншої мікропроцесорної техніки і загального та спеціального програмного забезпечення для них, в тому числі поява на ринку пакетів програм для комплексної автоматизації управління готелями. З сітєвих програм це розподільчі системи *Global Distribution System*, найбільш відомі з яких є чотири міжнародні системи бронювання *Galileo*, *Amadeus*, *Worldspan*, *Sabre*.

Наразі на ринку присутні більше десятка продуктів від різних розробників і провайдерів. Більшість із них закордонні. Це системи автоматизації

(*OPERA*, *Fidelio* корпорації *Microsfidelio* і *Epitome PMS* компанії *Softbrands Epitome* – американські; «Інтеротель», «Ключ», «Едельвейс» компанії «Рексофт», *Servio HMS* компанії «НКТ», *R-Keeper*, *Instyle*, *Hotel-2000* компанії «Інтур-Софт», «Готель 2.3», система *Intellect Style (Instyle)*, розроблена ЗАТ «Комп'ютерно-касові системи» («ККС») – російські [1; 7; 10].

Присутні на ринку й українські програми: *Prohotel* компанії «*Top Point IT*», *B52* компанії «Студія ПЛЮС», *Superhotel* тощо. На основі «1С: Підприємство 7.7» українська компанія «Глобал Софт», розробила власну програму «GS: Управління готелем». Проте, програми версії 1с 7.7 вже не відповідають сучасним вимогам і застаріли, найближчим часом планується припинення випуску оновлень, а клієнтам пропонується перехід на новішу платформу шляхом апгрейду. У 2010 році з'явилися два нових продукти на базі найновішої восьмої версії програми «1С: Підприємство 8.3. Готель». Для підприємств туристичної сфери розробляється програмне забезпечення компанією «Парус», а саме «Парус-Готель», «Парус-Ресторан» і «Парус-Лікувальний заклад» [2; 10, с. 150].

Інформаційні технології та мікропроцесорна техніка повинні забезпечити ефективне вирішення основних задач підприємства, його розвиток, конкурентоздатність в цілому, вирішення задач ефективного обліку та аудиту, економічного та маркетингового аналізу, якісного сервісу та економії часу при цьому [3].

Туристичні послуги наразі можна замовити через мережу Інтернет, а з більшості з них можливо і розплатитися, використовуючи електронні угоди.

Створення АСУ у сфері туризму і готельно-ресторанного бізнесу та суміжних галузей – це необхідна передумова не тільки їхнього розвитку, але і просто нормального існування (виживання). Постійний пошук клієнтури, організація турів та просування рекламної інформації на зовнішні ринки спричиняють також необхідність звернення до послуг автоматизованих інформаційних систем.

Від ступеня автоматизації підприємств індустрії туризму залежить загальний обсяг послуг, які надаються, їх структура і собівартість, якісні характеристики, що, врешті-решт, визначає виживання суб'єктів туристичного ринку в умовах конкурентного середовища.

Під ефективністю розуміють здатність системи управління реалізовувати запрограмовані для неї функції з різним ступенем можливостей. Отже, вона розуміється як скорочення витрат на експлуатацію АСУ в співвідношенні з вкладеннями засобів на створення такої системи, далеко не цілком характеризує економічні результати організації АСУ. Економічна доцільність систем управління виявляє себе насамперед у змінах в об'єкті. Це

породжує складність визначення ефекту від автоматизації управління [4].

Підвищення ефективності управління, вважають окремі вчені, виявляється насамперед у рості інформаційної віддачі на одного управлінського фахівця, тобто в рості продуктивної їхньої праці і зменшення витрат, пов'язаних з обробкою одиниці інформації. На їхню думку, важливого значення набуває непряма ефективність. Вона досягається в результаті значно кращого виконання типових операцій, розкриття внутрішніх резервів тощо [3-6; 8; 9].

Ці твердження, на наш погляд, є необґрунтованими. Для виміру й оцінки ефективності інформаційної технології потрібні особливі методи. Вирахування ефективності має істотне значення для суджень про цінність інформаційної технології. Коли робоча сила переходить від виробництва предметів до виробництва послуг на основі інформації, здатність підвищувати ефективність стає дуже актуальною. Сума багатьох інформаційних процедур може не скластися в ефективне інформаційне обслуговування [5].

Під економічним ефектом від створення АСУ підприємством розуміється виробничий результат, який досягається завдяки здійсненню цих заходів. Відповідний розрахунок економічної ефективності припускає порівняння отриманого ефекту з витратами на його досягнення [6].

Наразі, при визначенні економічної ефективності управління фактично не оцінюються засоби досягнення фінансових показників (економічних ефектів), тобто поняття «фінансова ефективність» і «операційна ефективність» ототожнюються [4, с. 47]. Проте, більш важливим є розуміння способів досягнення позитивних результатів (які вимірюються не тільки фінансовими показниками) для послідовної оптимізації бізнес-процесів і зміцнення конкурентоспроможності туристичного підприємства. Треба розмежовувати поняття «ефективності операційної діяльності» та «операційної ефективності», оскільки ці категорії часто ототожнюють внаслідок семантичних асоціацій.

За визначенням Никифорчина М. Д.: «Операційна ефективність – це комплексне відображення кінцевих результатів використання ресурсів операційної діяльності компанії за певний проміжок часу через її здатність конкурувати на ринку, підтримуючи та утворюючи конкурентні переваги. В основі даної категорії лежить не просто показник, а безпосередньо здатність конкурувати з точки зору ринку, покупців» [5, с. 91].

Впровадження персональних ЕОМ та їх мереж в АСУ готельними та туристичними підприємствами пов'язано з матеріальними витратами (капітальними вкладеннями, експлуатаційними витратами). Тому, важливим аспектом проблеми впровадження персональних комп'ютерів та їх

мереж у туристичному і готельно-ресторанному бізнесі є оцінка ефективності їх застосування на кожному конкретному підприємстві.

Оскільки витрати на створення АСУ носять разовий характер, остільки вони за своєю економічною сутністю є додатковими капітальними вкладеннями в процес обігу коштів і інших матеріальних цінностей. При цьому, оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів має здійснюватися зі співставленням обсягу інвестиційних витрат та сум і термінів повернення інвестованого капіталу та охоплювати всю сукупність використовуваних ресурсів, оскільки невідображення непрямих витрат унеможливило співставну оцінку ефективності проекту. Крім витрат на придбання комп'ютерної техніки слід враховувати інвестиції в нематеріальні активи – витрати на розробку (придбання) програмного забезпечення АСУ, навчання персоналу і супровід системи.

Оцінка економічної ефективності АСУ може становити від 1 до 2% вартості самого проекту, проте, одержані результати добре «вписуються» у традиційні методики оцінки ефективності інвестиційних проектів, забезпечуючи побудову їхньої «дохідної» частини [8].

При розрахунках соціальної та економічної ефективності АСУ визначається доцільність витрат, що направляються на реалізацію прийнятих рішень в області впровадження обчислювальної техніки.

Найважливішим показником економічної ефективності комп'ютеризації бухгалтерського й управлінського обліку є зменшення трудомісткості або скорочення сум трудових витрат на виконання облікових (бухгалтерських і аналітичних) робіт.

Вченими та практиками запропонована низка відповідних методичних розробок [3; 8; 9]. Треба зауважити, що використовувана методологія визначення ефективності інформаційної технології не повною мірою відбиває реальність ефекту, тому що базується на порівнянні витрат на капітальні вкладення й експлуатацію автоматизованої системи управління. Економія, визначена, як різниця між витратами на вирішення відповідних завдань до і після впровадження обчислювальної техніки, не є вирішальною. Вона не цілком відбиває можливу ефективність, оскільки що для вирішення за допомогою ЕОМ обираються більш складні і нові завдання. Тому основну економію від впровадження інформаційної технології варто визначати шляхом виявлення і кількісного виміру впливу інформаційної технології на окремі управлінські процеси і кінцеві результати управління готелем (туристичною фірмою), тобто підвищення якості прийнятих рішень.

В науковій літературі як у нас, так і за кордоном, склалися два основних підходи до визначення економічної ефективності автоматизації

управління підприємствами [3-5; 10; 11]. Насамперед, це оцінка ефективності даних заходів як напрямку, хоча і специфічного, нової техніки у виробництві. В основі розрахунку тут лежать всі основні чинники, прийняті в загальній методиці визначення економічної ефективності капітальних вкладень і нової техніки.

Другий підхід характеризується спробами розробки оригінальної методології проведення економічного обґрунтування автоматизації управління. Так, пропонуються до використання різні математико-логічні і кібернетичні побудови, що відбивають, на думку їхніх авторів, кількісну залежність господарських результатів, які досягаються, у господарській і виробничій діяльності підприємства від підвищення якості управління, інформаційних властивостей системи і відповідного впорядкування об'єкту управління.

Якість створення комп'ютерних інформаційних систем визначається їхньою ефективністю та надійністю. Ефективність АСУ визначається коефіцієнтом приросту річного прибутку, при цьому самим важливим показником є зниження трудових витрат (скорочення трудомісткості).

Методика ЮНІДО (або концепція техніко-економічного обґрунтування) вперше опублікована в 1978 р., стала прийнятим в усьому світі стандартом. Основними її авторами є Вернер Беренс і Пітер М. Хавранек [11]. Крім неї, в Україні і РФ і досі застосовуються методичні матеріали (у т. ч. ще радянських часів), які передбачають уніфікацію методів оцінки ефективності, і узгоджуються з підходами методики ЮНІДО, та ще радянські методичні матеріали 1975 та 1988 рр.

В аналізованих діючих методичних документах коефіцієнт ефективності витрат і термін їхньої окупності визначаються по-різному. Питання обліку вартості недоамортизованих фондів, що вивільняються, у частині комп'ютерної техніки в методиках не опрацьовані. Має місце довільне використання затверджених методик.

Відповідно до зазначених методик аналізуються такі загально прийняті економічні показники, як: термін окупності, індекс прибутковості, чистий дисконтований дохід, внутрішня норма прибутковості. Жоден критерій сам по собі не є достатнім для оцінки економічної ефективності проекту автоматизації управління. Рішення щодо обґрунтованості впровадження системи повинні ухвалюватися з урахуванням сукупності всіх показників, оскільки окремий показник не є достатнім. Треба зауважити, що всі наведені методики не дають надійного уявлення про результати в розрахунковому періоді.

Дослідженням виявлено, що, незважаючи на різноманітність, складність, якість і точність методів і методик, які наразі використовуються, їм притаманні три основні недоліки:

1. Надмірна складність і трудомісткість, а, отже, і вартість проведення необхідних вимірів і розрахунків для одержання результату необхідної точності.

2. Вузька спеціалізація і спрямованість, що проявляються у двох формах: неможливість покладатися лише на одну методику при оцінці ефективності ІТ-проекту; обмежена сфера області застосування залежно від галузевої спрямованості організації, як наслідок – неможливість застосування у деяких підприємствах (організаціях).

3. Відсутність механізмів кількісного визначення ефектів від застосування АСУ. Найчастіше автори методик залишають проблему розрахунків вигоди від інформаційної системи управління на команду проектувальників і персоналу по впровадженню.

Наразі деякими авторами активно формується уява про принципову збитковість застосування АСУ, і що витрати коштів і часу на такі розрахунки спричиняють ще більші витрати, які викликає це впровадження. Проте, погодитися з такими твердженнями не можна, оскільки вигоди використання АСУ очевидні.

Отже, доцільність використання обчислювальної техніки в управлінні туристичними, готельними і ресторанными підприємствами є об'єктивною. Проте, через неопрацьованість питання про критерії оцінки прямої економічної ефективності, одержуваної від роботи АСУ, неможливо виміряти кількісно рівень її раціонального використання управлінським апаратом [8].

Проблема ускладнюється також і тим, що крім прямої економії необхідно оцінювати і непрямую, що досягається за рахунок автоматизації облікових операцій, усунення дублювання правлінських робіт, поліпшення використання торгово-економічної інформації, забезпечення більш повної відповідності структури асортименту послуг (товарів, страв) платоспроможному попиту клієнтів [9].

Проведення розрахунку економічної ефективності автоматизації управління також ускладнюється тією обставиною, що економія, отримана при впровадженні системи, переплітається з результатами, викликаними іншими заходами, що проводились на підприємстві, по удосконаленню техніки й організації готельного обслуговування. Це створює небезпеку великого повторного (подвійного) рахунку. Звідси виконуване економічне обґрунтування вимагає рішення питання, у якому ступені позитивні результати роботи підприємства пов'язані із впровадженням обчислювальної техніки, а в якому – інших заходів щодо застосування нової техніки на підприємстві.

На жаль, методи кількісної оцінки цієї непрямой економії поки не розроблені. Основні джерела ефективності систем, такі як ріст реалізації послуг, товарообігу і зниження витрат обігу, визначаються

на підставі експертних оцінок, що не виключає суб'єктивізму.

Сама по собі ефективність АСУ підприємством, що розуміється як скорочення витрат на її експлуатацію в співвідношенні з вкладеннями коштів на створення такої системи, далеко не повною мірою характеризує економічні результати функціонування організації такої системи. Економічна доцільність систем управління виявляє себе насамперед у змінах в самому об'єкті автоматизації.

Для готельного підприємства необхідно формувати декілька критеріїв оцінки якості роботи в умовах функціонування комп'ютеризованої системи управління господарською діяльністю в цілому та конкретно – саме наданням послуг, що базується на застосуванні персональних комп'ютерів [1; 2].

На нашу думку, критерієм, досить повно враховуючим зміну економічних показників об'єкта від використання персональних комп'ютерів та їх мереж, варто прийняти мінімум витрат на створення й експлуатацію системи виконання заданих для неї функцій.

Приймаючи до уваги наявність великої, складної і динамічної системи, а також ймовірний і досить стохастичний характер процесів, що протікають у ній, варто сформулювати завдання забезпечення ефективності підприємств туристичного і готельно-ресторанного бізнесу у вигляді екстремального завдання, тому що ймовірніше за все можливо одержувати траєкторії системи не оптимальні, а ефективні, тобто такі, що більш-менш відхиляються від оптимальних (не ідеальних, а бажаних).

Основними джерелами економічної ефективності ми визначаємо наступні:

- збалансованість планів реалізації послуг та їх матеріального, фінансового, трудового забезпечення за обсягом та структурою;

- підвищення точності (якості) планування реалізації послуг за видами, структурним підрозділам і тимчасовим періодам на основі поліпшення вивчення попиту клієнтів;

- підвищення рівня оперативного управління фінансовими ресурсами та матеріальними запасами, контролю за дотриманням господарських договорів за обсягом, асортиментом і термінам виконання послуг (замовлень);

- поліпшення організації товаропостачання за рахунок додаткових джерел;

- поліпшення показників фінансово-господарської діяльності на основі більш точного й обґрунтованого планування її ресурсного забезпечення (фінанси, трудові і матеріальні ресурси) і контролю за використанням ресурсів [12].

Крім економічного ефекту від впровадження АСУ повинен бути досягнутий значний соціально-економічний ефект за рахунок:

- підвищення рівня культури обслуговування клієнтів на основі збільшення асортименту послуг, швидкості обслуговування при поселенні та від'їзді гостей.

- підвищення продуктивності праці адміністративно-управлінських і інженерно-технічних працівників до рівня, що виключає їхнє перевантаження по об'ємах і часу виконання інформаційних робіт [13].

Ефективність від застосування АСУ готельним комплексом, рестораном (мережею ресторанів) чи іншим туристичним підприємством (турагентом, туроператором), виражається й у ряді інших додаткових чинників:

- збільшення обсягу реалізації додаткових послуг за рахунок оперативного впливу на їх асортимент, кількість, вартість, а також оперативний контроль замовлень клієнтів;

- прискорення обіговості обігових коштів за рахунок оперативного обліку зміни попиту на готельні (туристичні) послуги та при замовленні товарів і скорочення термінів обслуговування;

- зменшення витрат на обслуговування, виробництво та обертання за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, товарів (включаючи створення умов для перегляду нормативів запасів);

- зниження трудомісткості робіт адміністраторів, бухгалтерів тощо;

- зменшення кількості помилок, які виникають під час поселення та реєстрації гостей готелів при автоматизації цих процесів;

- покращення умов праці працівників готелю, створення умов для підвищення продуктивності праці, підвищення престижної професії, та підвищення якості обслуговування клієнтів готелю [8; 9].

В процесі експлуатації АСУ відмінюється низка звітних документів та ручні картотеки проживаючих. Основні звітні документи формуються автоматизованим способом. Скорочується час отримання добових зведень (звітів), налагоджується автоматизований облік роботи персоналу готелю по розміщенню громадян, підвищується оперативність інформаційного обслуговування, покращується якість обслуговування гостей, а отже – підвищується імідж підприємства. В цілому підвищується продуктивність праці всього персоналу, а особливо – служби резервування, прийому та розміщення, обслуговування і громадського харчування [14].

Внаслідок повсюдного впровадження інформаційних технологій (ІТ) виникло глобальне цифрове середовище для економічної діяльності, нові економічні відносини мережевої економіки і специфічна інформаційна взаємодія між людьми.

Висновки з проведеного дослідження. Виявлено, що незважаючи на різноманітність, складність, якість і точність методів, визначенню еконо-

мічної ефективності АСУ притаманні три основні недоліки:

1. Надмірна складність і трудомісткість, а, отже, і вартість проведення необхідних вимірів і розрахунків для одержання результату необхідної точності.

2. Вузька спеціалізація і спрямованість, що проявляються у двох формах:

а) неможливість покладатися лише на одну методику при оцінці ефективності ІТ;

б) обмежена сфера області застосування залежно від галузевої спрямованості організації.

3. Відсутність механізмів кількісного визначення ефектів від застосування АСУ. Найчастіше автори методик залишають проблему розрахунків вигоди від інформаційної системи керування на команду проектувальників і персоналу по впровадженню.

Інформаційні технології не безпосередньо, а опосередковано, через бізнес-технології, впливають на кінцеві фінансово-економічні результати діяльності компанії. Вони самі по собі не поліпшують стану підприємства на ринку, не скорочують трудомісткість (матеріалоємність) кінцевої продукції (послуги) тощо, проте – озброюють управлінський персонал новими інструментами (технологіями), а ефективність їх використання напряму залежить від кореляції між можливостями ІТ і бізнес-можливостями конкретної організації. Дана обставина створює ускладнення у визначенні ефектів від впровадження ІТ.

З нашої точки зору, наразі доцільно зробити економічним критерієм оцінки ефективності підприємств готельного, ресторанного і туристичного бізнесу та систем управління ними – прибуток на одного співробітника підприємства за звітний період, а додатковими критеріями – коефіцієнт росту співвідношення прибутку до обсягу реалізації послуг та товарообороту у звітному періоді до аналогічного попереднього періоду, а також – коефіцієнт прогресу як співвідношення прибутку звітного періоду до аналогічного базисного періоду (до переходу на застосування АСУ).

Критерієм, досить повно враховуючим зміну економічних показників об'єкта від використання персональних комп'ютерів та їх мереж, варто прийняти мінімум витрат на створення й експлуатацію системи виконання заданих для неї функцій.

Узагальнюючи викладене, треба визнати, що основні положення і принципи діючих методик визначення економічної ефективності автоматизованих систем перебувають наразі в удосконалюванні, оскільки вони не відповідають сучасним вимогам, не дають відповіді на багато актуальних питань, які постійно висуває життя, не враховують накопиченого досвіду створення й експлуатації автоматизованих управлінських систем різного рівня і призначення.

Наукова новизна та практична значимість результатів дослідження полягає в перегляді теоретичних положень та обґрунтуванні методичних рекомендацій щодо удосконалення визначення й аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів з впровадження комп'ютеризованих систем управління туристичними та готельно-ресторанними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзовата О. О. Автоматизовані системи управління готелями / О. О. Гудзовата // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2013. – Вип. 15. – С. 94–98.

2. Глєбова А. О. Інноваційні технології у туристичній галузі / А. О. Глєбова // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2(8).

3. Анисифоров А. Б., Анисифорова Л. О. Методики оценки эффективности информационных систем и информационных технологий в бизнесе: Учебное пособие. – СПб: Санкт-Петербургский ГПУ, 2014. – 97 с.

4. Осокіна А. В., Чичкан-Хліповка Ю. М. Теоретико-прикладні аспекти управління операційною ефективністю підприємства // Чернігівський науковий часопис. Серія 1. Економіка і управління. – Чернігів, 2015. – №1 (6). – С. 46-56.

5. Никифорчин М. Д. Суть та основні поняття операційної ефективності в діяльності підприємства / М. Д. Никифорчин // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон, 2013. – Вип. 3. – С. 88–92.

6. Скопень М. М. Інформаційні системи і технології в готельно-ресторанному та туристичному бізнесі: підручник / [М. М. Скопень, М. К. Сукач, О. П. Будя, О. І. Артеменко, Л. А. Хрущ]. – К.: Ліра-К, 2017. – 764 с.

7. Використання інноваційних технологій в галузі туризму: монографія / [В. М. Зайцева, Д. Д. Гурова, О. М. Корнієнко, Т. С. Кукліна, С. М. Журавльова]. – Запоріжжя: Дике Поле, 2015. – 144 с.

8. Оценка эффективности информационных систем. URL: <https://helpit.me/articles/ocenka-effektivnosti-informacionnyh-sistem>

9. Красин В., Моря О. Как оценить экономическую эффективность ИТ-проекта. URL: <https://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=30577>

10. Татаринцева А. С. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій / А. С. Татаринцева, С. М. Олійник // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1(9). – С. 148–154.

11. Бернс В., Ховранек П. М. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований: пер. с англ. Перераб. и дополн. Изд. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 1995. – 343 с.

12. Buhalis D. (2013), eTourism: information technology for strategic tourism management, Pearson (Financial Times/Prentice Hall), London.

13. Gretzel U., Law R. & Fuchs M. (eds.) (2010), Information and Communication Technologies in Tourism, Springer, New York, pp. 393-403.

14. Davenport T. H. (1993). *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology*. – Boston: Harvard Business School Press.

REFERENCES:

1. Hudzovata O. O. Avtomatyzovani systemy upravlinnya hotelyamy / O. O. Hudzovata // *Torhivlya, komertsiya, pidpryyemnytstvo*. – 2013. – Vyp. 15. – S. 94–98.
2. Hlyebova A. O. Innovatsiyni tekhnolohiyi u turystychniy haluzi / A. O. Hlyebova // *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyyi*. – 2012. – № 2(8).
3. Anysyforov A. B., Anysyforova L. O. Metodyky otsenky éffektyvnosti ynformatsyonnykh system y ynformatsyonnykh tekhnolohiy v byznese: Uchebnoe posobyе. – SP-b: Sankt-Peterburhskyy HPU, 2014. – 97 s.
4. Osokina A. V., Chychkan-Khlipovka Yu. M. Teoretyko-prykladni aspekty upravlinnya operatsiynoyu efektyvnisty pidpryyemstva // *Chernihivskyy naukovyy chasopys. Seriya 1. Ekonomika i upravlinnya*. – Chernihiv, 2015. – № 1(6). – S. 46-56.
5. Nykyforchyn M. D. Sut' ta osnovni ponyattya operatsiynoyi efektyvnosti v diyal'nosti pidpryyemstva / M. D. Nykyforchyn // *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. – Kherson, 2013. – Vyp. 3. – S. 88–92.
6. Skopen' M. M. Informatsiyni systemy i tekhnolohiyi v hotel'no-restorannomu ta turystychnomu biznesi: pidruchnyk / [M. M. Skopen', M. K. Sukach,

O. P. Budyа, O. I. Artemenko, L. A. Khrushch]. – K.: Lira-K, 2017. – 764 s.

7. Vykorystannya innovatsiynykh tekhnolohiy v haluzi turyzmu: monohrafiya / [V. M. Zaytseva, D. D. Hurova, O. M. Korniyenko, T. S. Kuklina, S. M. Zhuravl'ova]. – Zaporizhzhya: Dyke Pole, 2015. – 144 s.
8. Otsenka éffektyvnosti ynformatsyonnykh system. URL: <https://helpit.me/articles/ocenka-effektivnosti-informacionnyh-sistem>
9. Krasyn V., Morya O. Kak otsenyt' ékonomycheskuyu éffektyvnost' YT-proekta. URL: <https://www.iemag.ru/analytics/detail.php?ID=30577>
10. Tataryntseva A. S. Upravlinnya pidpryyemstvamy turystychnoyi sfery z vykorystannyam suchasnykh informatsiynykh tekhnolohiy / A. S. Tataryntseva, S. M. Oliynyk // *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*. – 2014. – №1(9). – S. 148–154.
11. Berns V., Khovranek P. M. Rukovodstvo po podgotovke promyshlennykh tekhniko-ekonomicheskikh issledovaniy: per. s angl. Pererab. I dopoln. Izd. – M.: AOZT «Intereksper», 1995. – 343 s.
12. Buhalis D. (2013), *eTourism: information technology for strategic tourism management*, Pearson (Financial Times/Prentice Hall), London.
13. Gretzel U., Law R. & Fuchs M. (eds.) (2010), *Information and Communication Technologies in Tourism*, Springer, New York, pp. 393-403.
14. Davenport T. H. (1993). *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology*. – Boston: Harvard Business School Press.

Skibitsky O.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Hotel and Restaurant Business Department
Kiev National Trade and Economic University

**ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INTRODUCTION OF AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT
IN THE ENTERPRISES OF HOTEL, RESTAURANT AND TOURISM BUSINESS**

Currently, the actual task is to improve the methodology and develop a methodology for determining the economic and social efficiency of automated management in the whole and on the objects of management.

Problems of working out and implementation of automated control systems in tourism business enterprises and determination of their economic efficiency were investigated by many domestic and foreign authors. However, these studies do not fully reveal the problems of determining the economic and social efficiency of information technologies in the management of enterprises of tourism business.

The development of the hotel business in Ukraine in modern conditions requires the development of theoretical and methodological tasks to improve the accounting and control of material (primarily financial) resources of the industry, since their management is not provided with timely and reliable information due to the lack of dissemination of information technologies of automated workplaces of different categories of specialists and hotel managers. Therefore, issues related to the effectiveness of automated control systems by enterprises of the tourism industry are relevant for each company in the hotel and tourism business and determines the relevance of the study.

In the article the theoretical and applied aspects of determining the criteria of economic efficiency and to work out approaches to its understanding and assessment of tourist business structures are studied.

The main directions of the application of automation systems on the basis of the modern information technologies are outlined and problems of calculation of their economic efficiency are disclosed when applied in the tourism enterprise, which directly affects its competitiveness, as the automation of business processes of the tourist enterprise is a matter of leadership and survival of the enterprises of this industry in the hard market in general.

The economic criterion of an estimation of efficiency of the enterprises of hotel, restaurant and tourist business and control systems is formulated.

Currently, it is advisable to make an economic criterion for assessing the efficiency of the hotel business and its management systems – the profit per employee of the enterprise for the reporting period, and additional criteria – a rate of growth of the ratio of profit to sales and turnover in the reporting period compared to the same previous period, and progress ratio as the ratio of profit of the reporting period to a similar base period (before the transition to the use of automated management system).

Another criterion, sufficiently taking into account the change in the economic indicators of the object from the use of personal computers and their networks, it is necessary to take a minimum of costs for the creation and operation of a system of performance of the functions assigned to it.

Summarizing the above, it must be admitted that the main provisions and principles of existing methods for determining the economic efficiency of automated systems are currently in perfection, since they do not meet modern requirements, do not provide answers to many topical issues that constantly put forward life, do not take into account the accumulated experience of creation and operation automated management systems of different levels and purposes.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ

ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF PROFESSIONAL EDUCATION

УДК 331.005.95/96

Стефанишин Л.С.

к.е.н., доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто проблеми формування та організації системи професійного навчання персоналу у вітчизняній системі професійного навчання в організації та розробка рекомендацій щодо напрямів підвищення його ефективності в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: професійне навчання працівників, формальне професійне навчання, індивідуальне навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації, неформальне професійне навчання.

В статье рассмотрены проблемы формирования и организации системы профессионального обучения персонала в отечественной системе профессионального обучения в организации и разработка рекомендаций по направленной повышению его эффектив-

ности в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: профессиональное обучение работников, формальное профессиональное обучение, индивидуальное обучение, переподготовка и повышение квалификации, неформальное профессиональное обучение.

The article deals with the problems of formation and organization of the system of vocational training of the personnel in the national system of professional training in the organization and development of recommendations on the directions of increasing its efficiency in modern conditions of management.

Key words: professional training of employees, formal vocational training, individual training, retraining and advanced training, informal vocational training.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, структурні зміни на ринку праці, розвиток інформаційних технологій, технологічні зміни у виробництві та сфері послуг сформували необхідність змін структури та принципів управління, підвищення здатності організації до виживання в конкурентних умовах. Основою стабільності та ефективної роботи кожної організації є наявність персоналу, який володіє високим рівнем професіоналізму, що забезпечує високу ефективність, конкурентоспроможність і стійкість положення на ринку.

На думку аналітиків Світового банку, 80% ВВП в передових країнах залежить безпосередньо від якості трудового потенціалу і лише 20% випадає на виробничу складову.

Людський чинник є головним фактором виробництва, а витрати на підвищення кваліфікації персоналу вважаються ефективними інвестиціями організації. Зростання кадрового потенціалу досягається лише за умов його постійного розвитку, зокрема, професійного навчання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Значну увагу дослідження проблеми формування та організації системи професійного навчання персоналу в організації приділяють увагу багато зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: Д. Парсон, Д. Ж. Гріхем, А. Єгоршин, Г. Щекін, С. Шексия, Е. Адаменко, Д. Богиня, В. Васильченко, І. Заюков, Н. Синенко та інші.

Формулювання цілей статті метою дослідження є вивчення вітчизняної системи професійного навчання персоналу в організації та розробка рекомендацій щодо напрямів підвищення його ефективності в сучасних умовах господарювання.

Актуальність дослідження. Майже кожного дня в будь-якій організації відбуваються зміни що пов'язані з професійним життям працівників,

тому керівникам і менеджерам, щоб утримати на ринку своє підприємство на високому конкурентоспроможному рівні, потрібно працювати над створенням системи безперервного професійного навчання своїх підлеглих. Більшість українських підприємств сьогодні мають спеціалістів вузького профілю, тому виникає постійна необхідності у процесі підвищення кваліфікації працівників, а отже їх навчання та перенавчання. Відсутність стратегічних цілей організації, незацікавленість та фінансова неспроможність роботодавців забезпечити професійне навчання своїх працівників та низький рівень стимулювання професійного розвитку зумовлює негативні тенденції, що склалися на багатьох підприємствах України.

За прогнозами зарубіжних і вітчизняних експертів, Україну, в найближчому майбутньому чекає погіршення демографічної ситуації; посилення процесів міграції; зниження якості трудових ресурсів, що може вплинути негативно на сучасний стан національного ринку праці, а також уповільнити процес інтеграції до більш розвинених, глобалізованих країн світу.

Виклад основного матеріалу. Для роботодавців найважливішим багатством є персонал їх компанії, саме робоча сила, тому необхідність його розвитку сприяє успішному досягненню цілей організації.

Для сучасних організацій професійне навчання працівників, являє собою безперервний комплексний процес передачі нових професійних навиків або знань співробітниками організації, що складається з кількох етапів:

Визначення потреби у навчанні працівників за допомогою аналізу і зіставлення знань, умінь і навичок, якими володіє персонал, а також необхідні для здійснення мети підприємства.

Розробка плану навчання, яка включає складання програми навчання, яка відображає потреби у професійному навчанні працівників; вибір викладачів, методів і форм навчання, аналізуючи переваги та витрати; визначення термінів навчання; розробка критеріїв оцінки ефективності навчання; розподіл витрат на навчання.

Реалізація плану навчання, яка передбачає безпосередню підготовку, організацію і проведення навчання.

Оцінювання ефективності навчання, для розуміння того, чи повною мірою працівники використовують знання і навички, отримані ними в результаті навчання.

Питання професійного навчання працівників в Україні регламентують Конституція України, Кодекс законів про працю, а також частково регулюються Законами України «Про освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про вищу освіту» та ін. Проте вказані законодавчі акти не враховують механізмів стимулювання професійного розвитку працівників, а також успіх і особливості навчання громадян, які працюють. Вагомим законодавчим актом з питань розвитку персоналу є Закон України «Про занятість населення».

5 лютого 2012 року набув чинності довгоочікуваний Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 12 січня 2012 року № 4312-VI.

Закон «Про професійний розвиток працівників» було розроблено з метою вирішення вище зазначених проблем і підвищення на цій основі ефективності функціонування системи професійного навчання та підтвердження кваліфікації працівників.

Законом передбачено, що роботодавці можуть здійснювати формальне та неформальне професійне навчання працівників [1].

Формальне професійне навчання працівників являє собою первинну професійну підготовку або перепідготовку, для підвищення кваліфікації у відповідності до державних стандартів професійно-технічної освіти з конкретних професій. Воно може організованим у навчальних закладах, на договірних умовах, або здійснюватися відповідними фахівцями (підрозділами) підприємств, установ та організацій, безпосередньо на робочих місцях через курсове чи індивідуальне навчання. До формального навчання для фахівців з вищою освітою та керівників належить спеціалізація, перепідготовка та підвищення кваліфікації, у разі підтвердження результатів навчання документом державного зразка.

Отримання іншої спеціальності на основі раніше здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня може враховуватись як перепідготовка для керівників, фахівців і працівників з-поміж професіоналів.

Спеціалізація, що проводиться для отримання працівником додаткових умінь, навичок та фахо-

вих знань у межах раніше здобутої спеціальності, також може враховуватись як підвищення кваліфікації – для підвищення професійного рівня працівника.

Неформальне професійне навчання працівників – це професійне навчання, що не регламентується місцем здобуття, формою та строками, навчання. Таке професійне навчання може організовуватись, зокрема, безпосередньо на робочих місцях через семінари, учнівство, тренінги та самоосвіту тощо. Підвищення кваліфікації працівників, стажування, за результатами якого не передбачено видання підтверджуючого документа державного зразка також належать до неформального професійного навчання.

Відповідно до потреб власної господарської діяльності роботодавець вибирає види, визначає зміст, форми, та методи навчання.

Безперервне навчання персоналу безпосередньо пов'язане зі значними матеріальними витратами. Існує два фактори, що впливають на величину бюджету – потреби компанії в навчанні працівників та її фінансове становище. Важливим напрямом розвитку такого навчання має бути стимулювання роботодавців збоку держави до збільшення розміру витрат на організацію професійного навчання.

В країнах, вихідцях з пострадянського середовища, обов'язки щодо фінансування професійного навчання покладені тільки на роботодавця, тому значна кількість середніх, а особливо малих організацій (підприємств) не мають можливості профінансувати підвищення кваліфікації персоналу у відповідності до вимог сучасного виробництва. Оскільки ця проблема є дуже гострою, вона вимагає вирішення саме на державному рівні.

Однією з основних негативних сторін Української системи професійної підготовки і освіти кадрів можна назвати відсутність цілеспрямованої державної політики і стратегії у сфері професійної підготовки кадрів, зокрема з урахуванням особливостей господарської діяльності малих, середніх і великих підприємств так і галузевої специфіки, з метою забезпечення національної робочої сили високою конкурентоспроможністю.

Треба зазначити, що не існує єдиних вимог і стандартів до системи професійної підготовки, щодо різних професійних кваліфікацій, а також спостерігається відсутність інфраструктури щодо професійної підготовки кадрів на підприємствах.

Проблемою, що є стимулом до розвитку систем професійного навчання для працюючих кадрів – низька мотивація працівників щодо підвищення власного професійного рівня, а також відсутність ефективної системи стимулювання щодо просування службою. Навіть коли роботодавці створюють умови для професійного навчання, деякі працівники схильні відмовлятися

від проходження курсів підвищення кваліфікації, оскільки вищий рівень професійної майстерності не завжди супроводжується підвищення заробітної плати [7].

Також актуальним напрямом розвитку професійного навчання на виробництві є впровадження сучасних інноваційних методик навчання. На відміну від традиційних методів професійного розвитку при комп'ютеризованому навчанні основні витрати пов'язані з розробкою, а не реалізацією програми.

Так при достатньо великому числі слухачів, комп'ютеризовані програми можуть становитись економічно вигідними. Одним з методів інноваційного навчання є модульне навчання, концепція якого реалізується в Україні з 1997 року у відповідності з впровадженням міжнародного проекту ООН та МОП.

Сьогодні система модульного навчання працівників успішно використовується в багатьох країнах світу. Особливістю такого навчання є те що той хто навчається, повністю або частково, може самостійно працювати з навчальною програмою, яка запропонована йому викладачем і містить у собі цільові програмні дії, а також методичне керівництво і бази інформації для досягнення дидактичних цілей. При такому навчанні викладач може змінювати свої функції від інформаційно-контролюючих до консультативно-координуючих (рис. 1).

Головна відмінність системи модульного навчання від традиційного навчання в системному підході до аналізу вивчення кожної конкретної професійної діяльності. Таке навчання може зупинитись чи призупинитись після оволодіння будь-яким модулем.

В Концепції розвитку системи підвищення кваліфікації працівників закладені наступні напрями діяльності:

- покращення якості професійного навчання в організаціях і на виробництві; підготовка і розробка в Україні універсальної системи сертифікації персоналу;
- створення дієвого механізму стимулювання роботодавців (зменшення податків, надання пільгових кредитів і т.п.);
- покращити і розробити систему стимулювання працівників;
- здійснення покращення системи організації професійного навчання кадрів;
- удосконалення системи підвищення кваліфікації на законодавчому рівні.

Для сприяння підприємствам в організації професійного навчання для працівників потрібно:

- об'єднавши зусилля навчальних закладів і роботодавців налагодити систему професійної орієнтації молоді, що вчиться;
- спростити до максимуму умови ліцензування навчальних закладів (підприємств), які здійснюють професійне навчання працівників на робочих місцях;

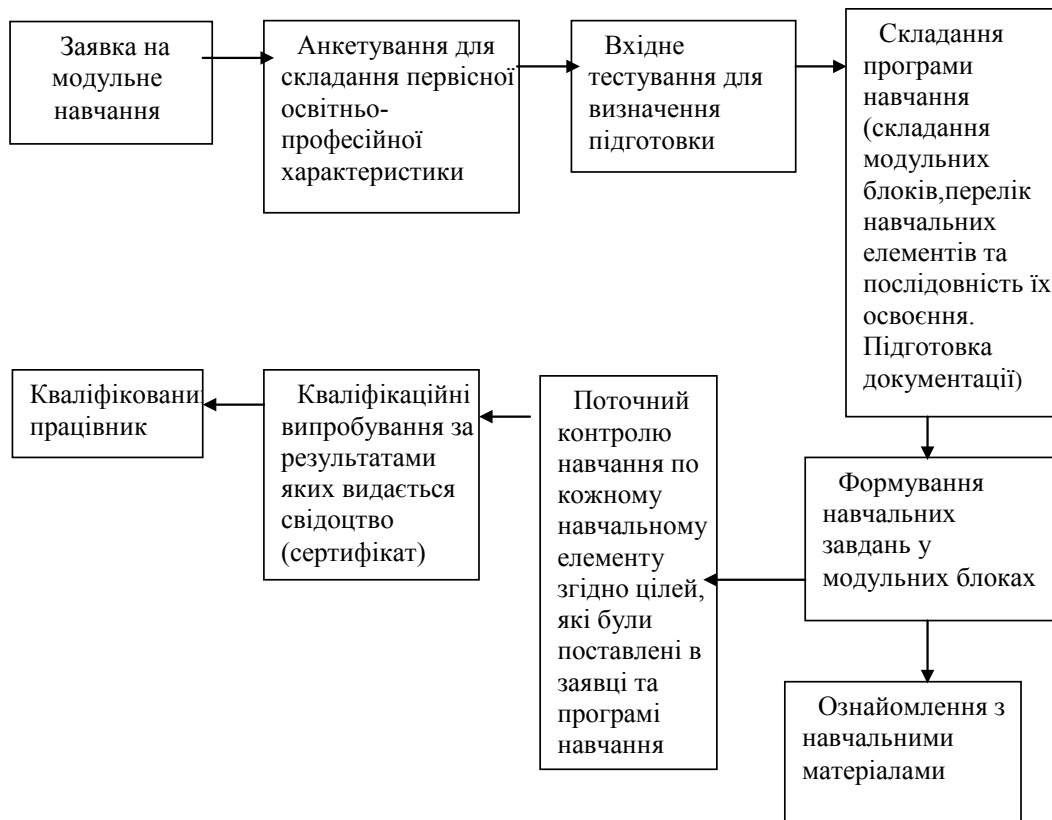


Рис. 1. Схема модульного навчання за індивідуальним принципом

- з коригувати і удосконалити вимоги та підходи, з урахуванням особливостей навчання дорослих, до розробки навчальних програм і планів щодо професійного навчання на виробництві;

- забезпечити підприємства необхідними навчальними посібниками, відео- та аудіоматеріалами тощо;

- розробити і розробити методику розрахунку ефективності навчання персоналу підприємства. Включаючи зразкові нормативи чисельності і опис функцій співробітників служб, що займаються організацією навчання;

- здійснити розробку механізму стимулювання працівників до безперервного професійного розвитку;

- запропонувати на законодавчому рівні дієвий механізм заохочення роботодавців до підвищення зростання професійного рівня персоналу

- створити ефективну систему соціального партнерства. [4].

Державні органами спільно з роботодавцями з повинні проводити моніторинг ринку праці і здійснювати прогнозування його розвитку, а також здійснювати фінансування навчання працівників. Брати участь у формуванні соціально – економічне замовлення на підготовку фахівців.

Доцільність функціонування органів партнерства на міжгалузевому і галузевому рівні підтверджується світовою практикою. Галузеві асоціації можуть бути створені як об'єднання представників підприємств області, державної служби зайнятості, навчальних закладів.

Висновки з проведеного дослідження..

Застосовуючи систему безперервного навчання, організація може забезпечити найбільш повну відповідність професійно-кваліфікаційної структури працівників до структури робочих місць з врахуванням всього наявного спектру вимог до працівників. В ринкових умовах система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників в організації та на підприємстві, з одного боку, повинна надати можливість працівникам підвищувати свій професійний рівень та навчатись, відповідно до їх інтересів, а з іншого – швидко реагувати на зміни в потребах виробництва у робочій силі. Важливо використовувати у повсякденній трудовій діяльності знання, навички та уміння, що були отримані під час навчання. Проведене навчання тільки тоді буде ефективно впливати на підвищення ефективності роботи персоналу, і як наслідок, отримання додаткової освіти буде виправданим.

Професійна компетентність, освіченість, творчий потенціал працівників повинні розглядатися як ключові чинники нової якості та конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про професійний розвиток працівників: Закон України від 12 січня 2012 року № 4312-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4312-17> (дата відвідування сайту: 03.05. 2018).

2. Про схвалення Концепції розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2010 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 березня 2006 р. №158-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/32100581> (дата відвідування сайту: 03.05. 2018).

3. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

4. Заюков І.В. Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві // Економічні науки. – 2006. – № 5. – С. 34-39.

5. Заюков І.В. Проблеми та перспективи розвитку в Україні професійного навчання кадрів на виробництві / І.В. Заюков // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 80-86.

6. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.

7. Синенко Н. Стан професійного навчання на виробництві / Н. Синенко // Довідник кадровика. – 2010. – № 9. – С. 68-77.

REFERENCES:

1. Pro profesijnyj rozvytok pracivnykiv: Zakon Ukrainy vid 12 sichnja 2012 roku № 4312-VI [Law of Ukraine «On Professional Development of Workers» dated January 12, 2012 No. 4312-VI]. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4312-17> (accessed 3 May 2018).

2. Pro skhvalennja Konceptiji rozvytku systemy pidvyshhennja kvalifikaciji pracivnykiv na period do 2010 roku: Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20 bereznja 2006 r. [On Approval of the Concept for the Development of the Personnel Upgrading System for the Period until 2010: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated March 20, 2006 No. 158-r]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/32100581> (accessed 3 May 2018).

3. Vasylychenko V.S. (2005) *Upravlinnja trudovym potencialom* [Management of labor potential]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian).

4. Zajukov I.V. (2006) *Rozvytok profesijnogho navchannja kadriv na vyrobnyctvi* [Development of vocational training of personnel in production]. *Economic sciences*, no. 5, pp. 34–39.

5. Zajukov I.V. (2009) *Problemy ta perspektyvy rozvytku v Ukraini profesijnogho navchannja kadriv na vyrobnyctvi* [Problems and perspectives of development of professional training of personnel in Ukraine in production]. *Economy of Ukraine*, no. 6, pp. 80–86.

6. Krushelnyjnyckja O.V., Meljnychuk D.P. (2003) *Upravlinnja personalom* [Management of personnel]. Kyjiv: Kondor. (in Ukrainian).

7. Synenko N. (2010) *Stan profesijnogho navchannja na vyrobnyctvi* [The status of vocational training of personnel in the production]. *Personnel Handbook*, no. 9, pp. 68–77.

Stefanyshyn L.S.

PhD., Associate Professor of Economics at the department of
Humanities and Social Sciences
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF PROFESSIONAL EDUCATION

The development of market relations, structural changes in the labor market in the production and services sector have formed the need for changes in the structure and principles of management, improving the organization's ability to survive in competitive conditions. The basis for the stability and effectiveness of each organization is the availability of staff with a high level of professionalism, which ensures high efficiency, competitiveness and stability of the market.

For employers, the most important asset is the staff of their company, it is the workforce, so the need for its development contributes to the successful achievement of the goals of the organization.

The human factor is a major factor in production, costs spent on training for staff are considered to be an effective investment by the organization. The growth of personnel potential is achieved only in the conditions of its continuous development, in particular, professional training.

Almost every day in any organization, changes occur in the professional life of employees, so managers in order to keep their enterprise at a high competitive level in the market, need to work on creating a system of continuous professional training of their subordinates. Most Ukrainian enterprises today have specialists of a narrow profile, therefore there is a constant need in the process of professional development of employees, and therefore their training and retraining. Responsibilities for the financing of vocational training are solely for the employer, therefore, a significant number of medium-sized enterprises, and especially small organizations (enterprises), are not able to finance staff training in line with modern production requirements.

The unwillingness and financial insolvency of employers to ensure the professional training of their employees and the low level of stimulation of professional development leads to negative trends that have developed in many enterprises in Ukraine.

One of the main negative aspects of the Ukrainian system of vocational training and education of personnel can be called the lack of targeted state policy and strategy in the field of vocational training, in particular taking into account the peculiarities of economic activity of small, medium and large enterprises, as well as sector specificity, in order to provide the national worker strength high competitiveness.

Public authorities, in conjunction with employers, should monitor the labor market and make forecasts of its development, as well as finance employees' training, participate in the formation of a socio-economic order for the training of specialists.

In market conditions, the system of training, retraining and advanced training of employees in the organization and in the enterprise, on the one hand, should enable employees to improve their professional level and learn in accordance with their interests, and on the other – to respond quickly to changes in the needs of production in the working strength. It is important to use the knowledge, skills and abilities that have been received during training in everyday work. The training will only be effective in improving the efficiency of the staff, and as a result, obtaining additional education will be justified.

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

INNOVATIVE IMPLEMENTATION AND THEIR IMPACT ON THE ENTERPRISE'S HOSPITALITY IN.

УДК. 640.412..005.591.6

Стопченко Є.І.

аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті досліджено тенденції та перспективи впровадження інноваційних технологій в готельному господарстві. Підтверджена необхідність розвитку та впровадження інноваційних моделей у готелях. В Україні з її значним природним та історико-культурним потенціалом туристська інфраструктура, у тім числі й забезпеченість готелями, ще не задовольняє потреб туристів.

Ключові слова: інновації, готель, технології, гостинність.

В статье рассмотрены тенденции и перспективы внедрения инновационных технологий в гостиничном бизнесе. Подтвердила необходимость разработки и осуществления новаторских моделей. В Украине с его

значительными природными, исторический и культурный потенциал туристической инфраструктуры, включая предоставление и хорошо, по-прежнему не удовлетворяют потребности туристов.

Ключевые слова: инновации, технологии, гостеприимство.

The article examined the trends and prospects for the implementation of innovative technologies in the hotel business. Confirmed the need for the development and implementation of innovative technologies. In Ukraine, with its significant natural, historical and cultural potential of tourist infrastructure, including provision and well, still does not satisfy the needs of tourists.

Key words: innovation, technology, hospitality.

Постановка проблем. Інноваційні моделі – радикально нові чи вдосконалені технології, які істотно поліпшують умови виробництва або самі є товаром. Зазвичай мають знижену капіталомісткість, характеризуються більшою екологічністю й меншими енергопотребами. Саме тому, їх впровадження визначає розвиток готельної галузі на перспективу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми розвитку корпорацій загалом займають особливе місце в роботах українських науковців. Процеси, які відбуваються в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі є досить специфічними і потребують глибокого вивчення. Серед дослідників цих явищ варто виділити В.С. Саламатіну [10], що аналізує транснаціоналізацію туристичного ринку через еволюційні процеси; М.В. Босовську [5] та Л.А. Любимову [7], які досліджують інтеграційні процеси в управлінні підприємствами туристичного та готельного бізнесу; В.Н. Парсяк [8], що розглядає малий бізнес у системі корпоративних відносин, та інші. Проте постійні зміни зовнішніх факторів впливу та необхідність врахування галузевої специфіки, потребують постійних послідовних досліджень розвитку корпорацій туристичного та готельного бізнесу.

Ведення готельного бізнесу – один з найприбутковіших в світі способів вкладання власного капіталу. Держави з розвиненою стабільною економікою потребують відповідного вигляду, що неможливий без розвиненого готельного та ресторанного сегментів в структурі економіки держави. Гостинність є необхідною складовою зовнішньої політики держави, а заклади розміщення та харчування – незамінним атрибутом великого бізнесу в різних аспектах. Великі готельні мережі та неланцюгові готелі є місцем проведення різноманітних симпозиумів, конференцій, презентацій та інших публічних заходів великого бізнесу. Різноманітні

заходи, що проводяться на рівні великих підприємств найчастіше зосереджуються в межах одного чи декількох готелів, що розташовуються поруч. Так організаторам заходів найбільш оптимально скористатися послугами готельного бізнесу, адже це, насамперед, зручно.

Постанова завдання. Метою даної статті є дослідження інноваційних впроваджень у розвиток підприємств готельного господарства. Також є визначення мейнстриму національної системи за результатами форсайту глобальних змін, які впливають на розвиток туристичних систем.

Матеріали та методи. В економічній літературі інноваційну діяльність часто пов'язують з впровадженням результатів наукових досліджень і розробок в практику. Проте зміст поняття «інновація» більш широкий. Готельне господарство являє собою галузь економіки, розвиток якої забезпечує значні бюджетні надходження, сприяє підвищенню зайнятості населення, а також зростанню рейтингу держави та її окремих міст у світовому господарстві. Однак, на сьогоднішній день в сфері готельного господарства спостерігається ціла низка проблем, зокрема недостатня кількість готелів. Так, у нашій країні на тисячу жителів доводиться лише 2,9 готельних місця (при нормі 10 місць на 1000 осіб). Для порівняння в Москві цей показник дорівнює 9,3, в Парижі – 38,4, у Відні – 26. До того ж більша частина наявних готелів була побудована у 70-80 роках, які потребують значних капіталовкладень на реконструкцію. Тож, низький рівень насичення та високий попит на готельні послуги зумовлює високі ціни на проживання в українських готелях та іноді перевищує у 2-3 рази вартість проживання в готелях аналогічного рівня країн Європи. Значною проблемою для багатьох українських готелів та місць для тимчасового проживання є неспроможність забезпечити високоякісне комплексне обслуговування клієнтів. Такий

стан справ в значній мірі пов'язаний з відсутністю сучасних стандартів з управління якістю готельних послуг. Однією зі значних проблем готельних підприємств є недостатня кількість та неналежний рівень підготовки кадрів.

Сьогодні в українських готелях та інших закладах розміщення зайнято близько 120 тис. осіб. Підготовку кадрів для туристичної галузі та готельного господарства здійснюють 146 навчальних закладів, з них лише шість є класичними навчальними закладами туристичного спрямування з повноцінними тренувальними базами практики. Загалом в навчальних закладах на різних формах навчання щорічно готують близько 6500 спеціалістів для сфери туризму та готельного господарства (40% спеціалісти готельного господарства). Згідно світової практики функціонування 10 готельних номерів мають забезпечувати від 4 до 20 спеціалістів. З метою покращення діяльності та забезпечення належної підготовки розвитку, можна виділити основні напрями розвитку готельного господарства:

- будівництво нових сучасних готелів та за необхідності реконструкція існуючих готельних об'єктів;
- спеціалізація готельного бізнесу;
- диверсифікація готельних послуг;
- автоматизація управління діяльністю готелю;
- підвищення рівня професійності працівників готелів;
- глобалізація та концентрація готельного бізнесу.

Слід зазначити, що будівництво нових готелів потребує створення сприятливого кредитного та інвестиційного середовища, поліпшення податкової системи, спрощування процедур отримання дозволів на будівництво. Сфера інновацій всеосяжна, вона не тільки охоплює практичне використання науково-технічних розробок та винаходів, але й включає зміни в продукті, процесах, маркетингу, організації. Інновація виступає в якості фактора зміни, як результат діяльності, втілений в новий або вдосконалений продукт, технологічні процеси, нові послуги та нові підходи до задоволення соціальних потреб.

Варто зазначити, що здійснення ефективної інноваційної діяльності неможливо без прагнення керівництва готелю до проведення стратегічних заходів. Тому слід приділяти велику увагу системі управління інноваційним розвитком, від якої залежить ефективне функціонування організації.

Умови надання послуг та процес обслуговування клієнтів є визначальними параметрами гуманітарної концепції гостинності, яка орієнтована на формування позитивного іміджу готелю у споживачів.

Досягти успіху у конкурентній боротьбі можливо в результаті провадження ефективної полі-

тики готельного підприємства за умови його інноваційного розвитку, що передбачає розширення асортименту послуг, підвищення якості обслуговування, застосування провідних інноваційних технологій та використання новітніх методів управління готелем.

Висновки проведення дослідження. Отже, в умовах жорсткої конкуренції готелі змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності своїх послуг. Недооцінка інноваційного управління в діяльності вітчизняних готельних підприємств призвела до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління, зниження якості готельних послуг. Інновації виступають в якості стимулу для подальшого розвитку готельного бізнесу, дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам готельного обслуговування. На сучасному етапі готельний бізнес характеризується диверсифікованістю своєї діяльності та креативним підходом. Швидко розвиваються нові технології будівництва будівель, з'являються нові сиг мети ринку, що задовольняють різноманітний попит туристів. У конкурентній боротьбі між готелями чималого значення набуває незвичайність й унікальність готельних закладів. Важливою інновацією розвитку готельного господарства в Україні є поява міжнародних готельних операторів, які вважають туристський ринок України перспективним. Їхні готелі надають туристам послуги світового рівня. Подальший розвиток сектору розміщення значною мірою залежить від створення сприятливих умов щодо залучення інвестицій для будівництва нових і реконструкції старих будівель. Також необхідна розробка стратегії готельного господарства, у якій максимально враховуватимуть всі запити споживачів готельних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабаш Є.В. Інноваційні технології в готельному бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/barabash.htm.
2. Черноусова Н.Ю. Основные направления внедрения инновационных технологий в сфере гостеприимства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_tourism/chernousova.htm.
3. Саненко Л.І. Принципи впровадження інноваційних технологій в готелях та їх переваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/sanenko.htm.
4. Глебова А.О. Інноваційні технології у туристичній галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm.
5. ЗМІ показали найбільш інноваційні хай готелі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/lifestyle/travel/3640849-zmi-pokazaly-naibilsh-innovatsiini-khai-tek-hoteli>.

6. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика : підруч. / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

7. Бойко М. Г. Організація готельного господарства : підруч. / М. Г. Бойко, Л. М. Гопкало. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 448 с.

8. Сокол Т. Г. Організація обслуговування в готелях і туристичних комплексах : підруч. / Т. Г. Сокол. – К. : Альтерпрес, 2009. – 447 с.

9. Круль Г. Я. Основи готельної справи : навч. посіб. / Г. Я. Круль. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.

10. Головка О. М. Організація готельного господарства : навч. посіб. / О. М. Головка та ін. – К. : Кондор, 2011. – 410 с.

11. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В. Г. Герасименка ; авт. кол. : В. Г. Герасименко, С. С. Галасюк, С. Г. Нездоймінов [та ін.]. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.

12. Готелі та інші місця для тимчасового проживання : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 207 с.

13. Колективні засоби розміщування в Україні у 2011 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 190 с.

14. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.

REFERENCES:

1. Barabash E.V. innovative technologies in the hotel industry. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/barabash.htm.

2. Chernousova N.Yu. Main directions of introduction of innovative technologies in the field of hospitality. URL: http://tourlib.net/statti_tourism/chernousova.htm.

3. Sanenko L.i. Principles introduction of innovative technologies in hotels and their advantages. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/sanenko.htm.

4. Glebova A.o. innovative technologies in the tourism industry. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm.

5. The MEDIA have shown the most innovative high-tech Hotels. URL: <http://ua.korrespondent.net/lifestyle/travel/3640849-zmi-pokazaly-naibilsh-innovatsiini-khai-tek-hoteli>.

6. Malska M. P. Gotelny business: teoriya practices: pidruch. / M. P. Malska, I. G. Pandjak. – K.: uchbovoi Center literaturi, 2012. – P. 472.

7. Boiko M. G. gotelnogo gospodarstva Organisa-tion: pidruch. / M. G. Boyko, L. M. Sodejstvie. – K.: Kyiv. NAC. trade-Ekon. University, 2006. – 448 p.

8. Sokol T. Organisation in obslugovuvannja-stars hotels i turistichnih complexes: pidruch. / T. Falcon. – K.: Alterpress, 2009. – 447 p.

9. Krul G. I. Bases spravi gotelnoi.: navch. posib. / G. J. Krul. – K.: uchbovoy literaturi Center, 2011. – 368 p.

10. Golovko O. M. Gotelnogo gospodarstva organ-isation: navch. posib. / O. Golovko ta etc. – K.: Condor, 2011. – 410 p.

11. Rinki turistichnih poslug: Stan I trends rozvitku: monografija/per zag. Ed. Professor V. G. Gerasimenka; auth. .. count. : V. G. Gerasimenko, S. Introduced, S. G. Nezdojminov [Ta etc.]. – Odesa: Astroprint, 2013. – 304 p.

12. Hoteli ta inshi miscja for timchasovogo accomo-dation: statistichnij zbirnik. – K.: Reigning statistics ser-vice of Ukraine, 2011. – 207 s.

13. Kolektivni zasobi rozmishhuvannja in Ukraine at roci 2011: statistichnij bulletin. – K.: Reigning statistics service of Ukraine, 2012. – 190 s.

14. Turistichna dijajnist in Ukraine from roci 2013: statistichnij bulletin. – K.: Reigning statistics service of Ukraine, 2014. – 272 with.

Stopchenko E.I.

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Associate Professor
Kyiv National University of Trade and Economics

INNOVATIVE IMPLEMENTATION AND THEIR IMPACT ON THE ENTERPRISE'S HOSPITALITY IN.

The article researched trends and prospects for the introduction of innovative technologies in the hotel business. Confirmed the need for the development and implementation of innovative technologies. In Ukraine, with its significant natural, historical and cultural potential of tourist infrastructure, including provision and well, still does not satisfy the needs of tourists.

The formation of the target article. The purpose of this article is the study of the innovation of the project in the development of enterprises in the hotel industry. There is also a definition of mejntstrimu of the national system for the results of the forsajtu global changes that affect the development of tourist systems.

Materials and methods. In the economic literature, innovative activity often associated with the implementation of the results of scientific research and development in practice. However, the content of the concept of "innovation" is more wide. Hotel economy is the sector of the economy, the development of which provides significant budgetary revenues, promotes employment, as well as growth ranking State and its individual cities in the global economy. However, today in sphere of hotel facilities there is a whole series of problems, including the lack of hotels. Yes, in our country, a thousand residents have only 2.9 hotel location (at the rate of 10 places on the 1000 people). For comparison, in Moscow this indicator is equal to 9.3 in Paris – 38.4, in Vienna-26. In addition, much of the available hotels was built in 70-80, that require significant capital investment for reconstruction. Therefore, low saturation and high demand for hotel services causes high prices in Ukraine.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE IN A GLOBALIZED WORLD

Стаття присвячена актуальним проблемам забезпечення економічної безпеки підприємств, дослідженню підходів до визначення економічної безпеки підприємства сучасних вчених, які зводяться до різних трактувань сутності цієї економічної категорії. Оригінальною є класифікація на основі ресурсного підходу, що дає можливість виділити напрямки впливу ризиків і елементи системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Потенціал ресурсного підходу ще не повністю розкритий і дає перспективи розвитку методів і способів комплексного впливу на фактори в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. Ключові слова: економічна безпека, підприємство, загроза, ризики.

Статья посвящена актуальным проблемам обеспечения экономической безопасности предприятий, исследованию подходов к определению экономической безопасности предприятия современных ученых, которые сводятся к различным трактовкам сущности этой экономической категории. Оригинальной является классификация на основе ресурсного подхода, что позволяет выделить направления влияния рисков и

элементы системы обеспечения экономической безопасности предприятия. Потенциал ресурсного подхода еще не полностью раскрыт и дает перспективы развития методов и способов комплексного воздействия на факторы в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, угроза, риски.

The article is devoted to the actual problems of providing economic security of enterprises, the study of approaches to determining the economic security of modern enterprises, which are reduced to different interpretations of the essence of this economic category. The classification is based on a resource-based approach, which makes it possible to highlight the direction of the impact of risks and the elements of the system of economic security of the enterprise. The potential of the resource approach is not yet fully disclosed and provides prospects for the development of methods and methods of integrated impact on factors in the context of providing economic security of the enterprise.

Key words: economic security, enterprise, threat, risks.

УДК 65.012.8.631.11

Ставицький О.В.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Ткаченко А.А.

студентка

Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. В сучасних умовах швидких та глобальних змін економічних відносин та економіки в цілому, гостро постає питання забезпечення належного рівня економічної безпеки не тільки на макrorівні, а й для підприємств. В Україні дана предметна область не є достатньо дослідженою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічної безпеки та факторів впливу на неї присвячені праці таких вчених як Н.С. Безугла, А.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, А.Н. Ляшенко, О.А. Грунін, С.О. Грунін, А.П. Судоплатов, С.В. Лекареєв, С.Л. Маламедов.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає у необхідності вивчення та розуміння суті процесу забезпечення економічної безпеки на підприємстві як складової національної економіки.

Об'єкт дослідження: підприємство як базовий елемент економіки країни. Предмет – економічна безпека підприємства.

Задача, з вирішенням якої може бути досягнута мета: дослідити сучасне поняття економічної безпеки на підприємстві, на основі факторів, що мають на неї вплив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу безпеки будь-якої держави становить його економіка. Виходячи з цього, можна стверджувати, що джерело загрози для безпеки генерується і діє всередині країни.

Будь-які розмови про безпеку країни будуть порожніми, поки не будуть створені умови для повноцінного розвитку легальної економіки, відтворення її реального сектора, піднесення соціально-значущих галузей.

Безпека як система корінних, типових властивостей будь-якої країни втілює в собі всі сторони різних галузей життєдіяльності і розвитку людини, суспільства, держави і природи. У змістовному плані її складовими виступають інформаційна, інтелектуальна (безпека культури, освіти, науки), політична, військова, економічна, громадська (безпека громадянського суспільства), національна, екологічна та інші елементи безпеки країни.

При певних умовах найбільш важливою для безпеки буде екологія, в інших обороноздатність, по-третє правопорядок.

В умовах переходу до ринкових відносин, розвитку ринкових механізмів, зростання підприємств середнього і дрібного підприємництва, відбулося різке загострення не тільки зовнішніх, а й внутрішніх загроз, що впливають на оптимальний стан системи функціонування господарюючих суб'єктів.

У процесі розвитку ринкових механізмів в економіці, зростання приватного підприємництва, важливим завданням економічної науки і практики господарської діяльності підприємств стає забезпечення економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства – стійкий стан захищеності від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів та загроз, що його дестабілюють, за якого забезпечується стабільна реалізація основних комерційних інтересів та цілей діяльності [1].

Економічна безпека підприємства включає в себе:

- організацію ефективного управління установою;
- ефективність фінансової системи на підприємстві;
- стійкість та незалежність функціонування;
- гарантування безпеки робітників підприємства, збереження їх професійних інтересів, майна;
- сувору кадрову політику;
- дієвий механізм правового регулювання, що стосується всіх напрямів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформації на підприємстві;
- відповідність стандартам екологічної безпеки.

Кожне підприємство займається специфічною економічною та торговою діяльністю, тому поняття внутрішній та зовнішніх загроз для кожної з установ буде індивідуальним.

До загальних зовнішніх загроз та дестабілюючим факторам відносять:

- протиправну діяльність кримінальних структур;
- конкуренти;
- рекет, шантаж, експропріація;
- шахрайство;
- промислове шпигунство;
- безвідповідальні партнери;
- працівники, яких звільнили;
- протиправні дії з боку корумпованих елементів представників контролюючих органів.

До внутрішніх загроз та дестабілюючих факторів належать:

- дії чи бездіяльність працівників, які можуть суперечити інтересам компанії, що можуть бути причиною негативних економічних наслідків;
- втрата інформаційних ресурсів, що є конкурентоспроможними, даних, які є комерційною таємницею чи носять конфіденційний характер;
- втрата ділового іміджу підприємства або його репутації в середовищі бізнесу;
- негаразди у відносинах з партнерами, реальними чи потенційними та клієнтами;
- конфліктні ситуації з конкурентами;
- непорозуміння з правоохоронними та контролюючими органами, представниками криміналу;
- виробничі травми;
- ситуації, що стали причиною смерті персоналу.

Згідно сучасного стану в економічному середовищі, для забезпечення захисту інтересів юридичних та фізичних осіб, необхідно створити ефективну

систему економічної безпеки підприємства. А саме, захистити його технологічний, науково-технічний, виробничий та кадровий потенціали від активних (прямих) та пасивних (непрямих) загроз. Це зможе дати гарантії ефективного функціонування підприємства на поточний момент та в майбутньому.

В умовах глобалізації процес ефективного функціонування та забезпечення економічного зростання на підприємстві, залежить від розвитку системи економічної безпеки компанії.

Загальні фактори, які мають негативний вплив на безпеку діяльності підприємства:

- збільшення в комерційній діяльності частки представників управління та влади;
- залучення кримінальних структур, щоб забезпечити вплив на конкурентів;
- недосконала законодавча база, що не регулює питання протидії недобросовісної конкуренції;
- відсутність в країні сприятливих умов для проведення науково-технічних досліджень;
- закритість повної об'єктивної картини про СПД (суб'єктів підприємницької діяльності), а також про їхній фінансовий стан;
- низький рівень культури в питаннях ведення справ в бізнес-середовищі;
- використання технічних і оперативних методів, з метою одержання інформації про конкурентів.

В сучасній літературі також подано багато визначень економічної безпеки, сформовані принципи її забезпечення, проте, немає загальної думки вчених-економістів щодо даної проблеми.

В науковій літературі панують два напрями визначень економічної безпеки. Перший спирається на загрози, які перманентно існують та завжди мають негативний вплив на функціонування суб'єкта економіки, другий – як певний стан економічної системи, не включає можливі загрози.

До першої категорії можна віднести визначення, що дали вчені О.А. Грунін та С.О. Грунін: «Економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкту, за якого він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає захисту від існуючих загроз чи небезпек та інших непередбачуваних обставин, і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику» [2].

Це визначення базується на існуванні ризику, небезпеки та загрози.

С.Л. Маламедов запропонував інше визначення – «під економічною безпекою підприємницької структури будемо розуміти захищеність її життєво важливих інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз, тобто захист підприємницької структури, її кадрового, інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу та прибутків, які забезпечуються системою дій спеціального, правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного та соціального характеру» [3].

А.П. Судоплатов і С.В. Лекарєв надають наступне визначення: «Безпека підприємства – це такий стан його правових, економічних та виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, який виражає здатність підприємства до стабільного функціонування» [4].

«Економічна безпека підприємства – це наявність конкурентних переваг, що засновані на відповідності матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і задачам» – зазначили А.В.Козаченко, В.П. Пономарьов та А.Н. Ляшенко в монографії «Економічна безпека підприємства: суть і механізм забезпечення» [5].

На початковому етапі формування представлення про економічну безпеку на підприємстві, поняття трактували як дослідження зовнішніх загроз та факторів, які можуть негативно впливати на досягнення бажаного результату діяльності та усунення цих факторів чи мінімізація їх негативного впливу. В якості основної загрози розглядали конкурентів.

Безугла Н.С. зазначає, що «економічна безпека – це ідеальний стан економічної системи, за якого вона знаходиться в рівновазі, здатна до саморегуляції в умовах існування, що постійно змінюються, досягає максимально можливого результату, що є метою існування системи. Але до ідеального стану можливо прагнути безкінечно довго, в реальності, досягнення повної економічної безпеки практично неможливе, для цього й існує процес, що носить назву забезпечення економічної безпеки» [6].

В процесі забезпечення економічної безпеки беруть участь різноманітні служби на підприємстві, навіть ті, до функціональних задач яких це не належить.

Крім того, в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства, застосовують методи та способи досягнення рівноваги економічної системи й отримання нею максимального доходу. Тут беруть участь економіка, правознавство, фінансовий аналіз, математична статистика для прогнозування загроз, теорія ймовірностей та інші. Досліджуються всі фактори, що можуть вплинути на діяльність підприємства та економічної системи в цілому.

Фактори економічної безпеки визначає, безпосередньо, сфера господарської діяльності. А мета та задачі створюють пріоритетні напрями її забезпечення.

До основних факторів економічної безпеки належать:

– екзогенні фактори – економічний та політичний стан, фіскальна політика держави, насиченість ринків факторів виробництва, ресурсів, засобів виробництва, збуту;

– ендогенні фактори – кадрова політика та персонал, економічна політика підприємства, забезпечення фінансової незалежності та стійкості, управління конкурентоспроможністю, якістю продукції, маркетинг, інноваційна діяльність та інше.

Виходячи з наведених даних, одним з головних факторів є ресурсно-функціональний підхід до визначення досліджуваного поняття. Його особливістю є те, що він використовує часові проміжки функціонування підприємства, бере до уваги стан ресурсної бази.

Цей підхід є комплексним, проте в нього є недоліки. Основний недолік полягає в тому, що він досить ємнісним, зрівнює процес забезпечення економічної безпеки підприємства та саму діяльність підприємства.

На основі визначень, що наводилися раніше, можна виокремити фактори економічної безпеки підприємства, на основі ресурсного підходу:

1. Організаційна структура підприємства.
2. Персонал.
3. Технології.
4. Інновації.
5. інформаційне середовище.
6. Менеджмент.
7. Майно підприємства.
8. Фінанси підприємства.

Кожен з цих факторів бере участь в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства та, одночасно, являється джерелом потенційних загроз. Тому дуже важливо визначити участь кожного з факторів, його вплив відносно інших загроз.

Ефективне керування забезпеченням економічної безпеки підприємства можливе лише при створенні цілісної системи управління. Усі фактори тісно взаємопов'язані, тому спеціалістам важко визначити рівень впливу кожного з них. Це пояснюється тим, що деякі фактори є якісними. Якісна частина кожного фактору є наслідком людських ресурсів підприємства. Саме від кваліфікації та настроїв робітників залежить стрімке зростання, перспективи розвитку та економічна безпека підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Перехід економіки на ринкові відносини вимагає від керівників підприємств не тільки розробки ринкової стратегії і тактики, а й концепції безпеки, що обов'язково включає спеціальні програми (плани) щодо захисту інформаційної, інтелектуальної власності та економічної безпеки. Відповідно, роль керівників, відповідальних за проведення даної роботи на підприємстві, дотримання правил політики безпеки і плану захисту, контролю та моніторингу за правильністю експлуатації, виявлення спроб і фактів порушень та вжиття заходів щодо їх нейтралізації, також виходить на першу позицію. Ослаблення практично будь-якої складової інфраструктури підприємства адекватно

відбивається на його безпеці, що може вплинути на ефективний процес управління підприємством, що знаходиться в тісному взаємозв'язку з питаннями економічної безпеки.

Політична та економічна ситуація в країні та світі постійно змінюється і зовнішнє середовище диктує все нові умови, надає нові можливості для зростання. І тільки підприємства, здатні забезпечити свою економічну безпеку, мають можливість для розширення і зростання. Повернувшись до основ макроекономіки, можливо зробити висновок, що підприємство є базовим елементом економічної системи і тому зростання національної економіки залежить від стану кожного елемента. Тому забезпечення економічної безпеки підприємства є однією з найбільш важливих і актуальних проблем процвітання економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузенкова Ю.О. Економічна безпека енергетичних підприємств / Ю.О. Кузенкова, Т.Б. Надтока // Економіка і маркетинг в умовах всесвітньої інтеграції: проблеми, досвід, передмова думка : Всеукраїнська науково-практична конференція, 2011 р., м. Донецьк. – Д. : ДРУК, 2011. – 125 с.
2. Грунін О.А. Економічна безпека організації: навч. посібник. / О.А. Грунін, С.О. Грунін. – К.: Освіта, 2012. – 160 с.
3. Меламедов С.Л. Формування стратегії економічної безпеки підприємницьких структур: навч. посібник. / С.Л. Меламедов. – К.: Освіта, 2002. – 58 с.
4. Судоплатов А.П. Безпека підприємницької діяльності: навч. посібник / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарєв. – Л.: ОЛМА-ПРЕС, 2011. – 3 с.
5. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://safetyfactor.narod.ru/doc/notion.html>
6. Безугла Н.С. Економічна безпека підприємства. Суть економічної безпеки підприємства : підруч. / Н.С. Безугла. – Д.: Колос, 2010. – 67 с.
7. Ткаченко А.А. Проблема забезпечення економічної безпеки на підприємстві / А.А. Ткаченко // Моделювання та прогнозування економічних процесів : матеріали XII науково-практичної конференції (18 квітня 2018 року). – К.: НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2018. – 60 с.

REFERENCES:

1. Kuzenkova Yu.O. Ekonomichna bezpeka enehretychnykh pidpriemstv / Yu.O. Kuzenkova, T.B. Nadtoka // Ekonomika i marketynh v umovakh vsesvitnoi intehratsii: problemy, dosvid, peredmova dumka : Vseukrainska naukovo-praktychna konferentsiia, 2011 r., m. Donetsk. – D. : DRUK, 2011. – 125 s.
2. Hrunin O.A. Ekonomichna bezpeka orhanizatsii: navch. posibnyk. / O.A. Hrunin, S.O. Hrunin. – K.: Osvita, 2012. – 160 s.
3. Melamedov S.L. Formuvannia stratehii ekonomichnoi bezpeky pidpriemnytskykh struktur: navch. posibnyk. / S.L. Malamedov. – K.: Osvita, 2002. – 58 s.
4. Sudoplatov A.P. Bezpeka pidpriemnytskoi diialnosti: navch. posibnyk / A.P. Sudoplatov, S.V. Lekariev. – L.: OLMA-PRES, 2011. – 3 s.
5. Kozachenko A.V. Ekonomycheskaia bezopasnost predpriatya: sushchnost y mekhanyzm obespecheniya [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://safetyfactor.narod.ru/doc/notion.html>.
6. Bezuhla N.S. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva. Sut ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva : pidruch. / N.S. Bezuhla. – D.: Kolos, 2010. – 67 s.
7. Tkachenko A.A. Problema zabezpechenia ekonomichnoi bezpeky na pidpriemstvi / A.A. Tkachenko // Modeliuvannia ta prohnozuvannia ekonomichnykh protsesiv : materialy KhII naukovo-praktychnoi konferentsii (18 kvitnia 2018 roku). – K.: NTUU «KPI im. Ihoria Sikorskoho», 2018. – 60 s.

Stavitsky O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Tkachenko A.A.

Student
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE IN A GLOBALIZED WORLD

The article is devoted to actual problems of providing economic safety of enterprises. The author studies approaches to determining the economic security of modern scientists, which are reduced to different interpretations of the essence of this economic category. The first approach determines economic security based on the presence of threats, the latter expresses it as a definite state. The classification of factors of economic security is based on various factors, which can be distinguished both on the basis of analysis of the area of their manifestation, and as the resources of the enterprise. The classification is based on a resource-based approach, which makes it possible to highlight the direction of the impact of risks and the elements of the system of economic security of the enterprise. The potential of the resource approach is not yet fully disclosed and provides prospects for the development of methods and methods of integrated impact on factors in the context of providing economic security of the enterprise.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MANAGING FEATURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE TRADE POLICY

У статті узагальнено підходи до формування та реалізації товарної політики підприємствами, окреслено основні проблеми розробки товарної політики в сучасних умовах та визначено особливості її формування промисловими підприємствами. Наведено результати дослідження товарної політики ТОВ «НВП «Промтрансенерго» м. Суми. Визначено напрями ефективного функціонування та розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: товар, товарна політика, виробництво, асортимент, канали збуту, конкурентоспроможність.

В статтє обобщенно подходы к формированию и реализации товарной политики предприятиями, очерчено основные проблемы разработки товарной политики в современных условиях, определено особенности ее формирования промышленными предприятиями. Приведены результаты иссле-

дования товарной политики ООО «НПП «Промтрансэнерго» г. Сумы. Определены направления эффективного функционирования и развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: товар, товарная политика, производство, ассортимент, каналы сбыта, конкурентоспособность.

The article generalize modelling and implementation ways of enterprise trade policy, main development issues of trade policy in modern conditions have been specified and features of its implementation by industrial enterprises have been defined. Results of the research of "NVP PROMTRANSENERGO" LLC trade policy in Sumy city have been shown. Ways of the effective function and development of the industrial enterprise have been defined.

Key words: product, trade policy, production, product range, distribution channels, competitiveness.

УДК 658.8(045)

Турчина С.Г.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД
та євроінтеграції
Сумський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. В умовах інтеграції України у світовий економічний простір, коли домінантними пріоритетами є підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання, гарантом позитивної реакції підприємств на зміни зовнішніх та внутрішніх умов їх функціонування є наявність дієвих механізмів управління товарною політикою. Зазначене потребує посилення уваги до формування та реалізації товарної політики підприємства як однієї із складових загального потенціалу промислового підприємства для забезпечення розробки і реалізації плану його сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління товарною політикою підприємств розглядаються в працях закордонних та вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Г. Армстронга, О. Бартко, В. Блонської, Д. Войта, В. Верби, Л. Головацької, С. Ілляшенка, Р. Ковбеля, В. Колеснікова, Д. Лема, Ф. Котлера, М. Окландера, В. Полторака, Н. Трішіної, М. Портера, А. Череп, Р. Уотермена, О. Шпилик, В. Щербак та інших. Однак, за сучасних умов значно змінюється місце і роль товарної політики в загальній системі управління підприємствами. Це пояснюється тим, більшість з них проходять складний етап, обумовлений переходом від планування товарного асортименту до розробки товарної політики, що, в свою чергу, зумовлює необхідність постійного вивчення особливостей її формування.

Отже, незважаючи на посилення уваги до визначеної проблематики останнім часом, можна констатувати, що недостатньо дослідженим є саме управління товарною політикою промислових підприємств.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні особливостей управління товарною політикою промислових підприємств та розробці напрямків її ефективного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі висувають чіткі вимоги до ефективного управління та планування товарної політики вітчизняних промислових підприємств.

Товарна політика – це комплекс практичних заходів, у межах яких товари використовуються як основні інструменти досягнення цілей підприємства [1]. Слушною є позиція авторського колективу [1] стосовно того, що товарна політика як органічна частина маркетингової діяльності підприємств сприяє підвищенню ефективності продажу товарів.

На сьогодні в умовах жорсткої конкуренції спостерігається зниження попиту на продукцію класу товарів промислового призначення українського виробництва, при тому, що вітчизняна продукція, особливо в секторі обладнання та комплектуючих, по своїм техніко-економічним показникам є досить конкурентоздатною на ринках і володіє широким спектром конкурентних переваг. Однак, дослідженнями встановлено, що для більшості підприємств характерною причиною падіння попиту на промислову продукцію українського виробництва є не стільки втрачені економічні зв'язки, пов'язані з відсутністю гарантованих ринків збуту, а в більшій мірі це неспроможність менеджерів ефективно просувати продукцію власного виробництва, створюючи і завойовуючи при цьому нові ринки збуту та відновлюючи старі. Відтак, вирішальна роль в подоланні ситуації яка склалася має бути відве-

дена управлінським заходам щодо вдосконалення товарної політики підприємства.

Зважаючи на викладене, автор поділяє точку зору науковців [2], та вважає, що для ефективних управлінських рішень менеджерам промислових підприємств варто не інтуїтивно їх прийняття, а практичне застосування сучасних методів товарної політики, які дозволяють визначати конкурентні позиції стратегічних бізнес-одиниць та розробляти пропозиції щодо подальшого розвитку підприємства.

Для практичного застосування сучасного методичного інструментарію до управління товарною політикою, нами обрано в якості модельного об'єкта ТОВ «НВП «Промтрансенерго» (м. Суми), предметом діяльності якого є виробництво промислової продукції: масляних радіаторів для охолодження масла двигуна, масляних радіаторів для охолодження масла трансмісії, радіаторів опалювачів, опалювачів салону, тролейбусних опалювачів тощо.

Таблиця 1

PEST- аналіз діяльності ТОВ «НВП «Промтрансенерго» м. Суми

№ п/п	Фактори	Вагомість	Оцінка	Сила впливу
1. Політичні чинники				
1.	Відсутність державної політики у напрямку розвитку галузі.	0,25	6	1,50
2.	Відсутність підтримки з боку держави	0,30	5	1,50
3.	Постійні зміни в податковому законодавстві	0,45	7	3,15
2. Економічні чинники				
1.	Висока сумарна податкове навантаження на підприємство і можливість його посилення	0,25	5	1,25
2.	Зростання цін на сировину, матеріали та транспортні витрати.	0,15	8	1,20
3.	Зростання цін на енергоносії	0,30	6	1,80
4.	Зростання темпів інфляції.	0,30	5	1,50
3. Соціальні фактори				
1.	Вузький регіональний ринок праці. Відсутність на ринку фахівців потрібної кваліфікації.	0,40	5	2,00
2.	Зростання вартості споживчого кошика, що вимагає адекватного зростання заробітної плати.	0,45	4	1,80
3.	Відтік кваліфікованих фахівців закордон.	0,25	6	1,50
4. Технологічні фактори				
1.	Відсутність в Україні вітчизняного технологічного обладнання потрібного класу якості та продуктивності.	0,45	3	1,35
2.	Швидке «старіння» імпортного устаткування і короткий термін його експлуатації	0,25	5	1,25
3.	Можливість появи нових технологій (нанотехнологій), здатних корінним чином трансформувати виробництво	0,30	4	1,20

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

Таблиця 2

Вихідні дані і розрахунки для побудови матриці BCG у ТОВ «НВП «Промтрансенерго» м. Суми, 2017 р.

№ п/п	Вид продукції	Обсяг реалізації, тис. грн	Частка у загальному обсязі, %	Темпи зростання ринку, %	Відносна ринкова частка
1	масляні радіатори для охолодження масла двигуна	15689	27,79	8	1,37
2	масляні радіатори для охолодження масла трансмісії	2835	5,02	6	1,60
3	радіатори опалювачів	1783	3,16	7	0,80
4	опалювачі салону	2590	4,59	3	1,75
5	тролейбусні опалювачі	4670	8,27	4	0,77
6	охолоджувачі надувного повітря	6950	12,31	7	1,74
7	рідинно-масляні теплообмінники	2781	4,93	1,5	0,91
8	конвектори	6757	11,97	2	1,66
9	маслоохолоджувачі	6985	12,37	1	1,72
10	калорифери промислові	2650	4,69	5	0,68
11	водяні радіатори	2767	4,90	3	0,44
	Σ	56457	100,00	-	-

Джерело: складено за даними форм звітності ТОВ «НВП «Промтрансенерго» м. Суми

Для виявлення впливу факторів на ефективність діяльності підприємства з боку зовнішнього середовища частіше за все застосовують PEST-аналіз (табл.1.). Тобто дослідження ринку за чотирма групами факторів макросередовища: політичними, економічними, соціальними і технологічними. Результати аналізу є підґрунтям при виборі стратегії поведінки фірми в умовах нестабільного ринкового середовища [3].

Оцінюючи вплив факторів зовнішнього середовища (табл. 1), можемо констатувати, що на гос-

подарську діяльність суб'єкта дослідження найбільше впливають: постійні зміни в податковому законодавстві, зростання темпів інфляції, цін енергоносіїв, відсутність кваліфікованих робітників на ринку праці та відсутність в Україні високоякісного обладнання. Безперечно, викладене негативно відображається на темпах розвитку ТОВ «НВП «Промтрансенерго».

Для аналізу стратегічних пріоритетів розвитку підприємства та стану управління товарною політикою менеджерам варто використовувати

Таблиця 3

Інформація щодо відносної частки ринку ТОВ «НВП «Промтрансенерго» м. Суми, 2017 р.

№ п/п	Вид продукції	ТОВ «НВП «Промтрансенерго»	ТОВ «Форма Партс» м. Київ	ТОВ «ТПК «Омега-Автопоставка» Харківська обл.	Інші	Σ
1	масляні радіатори для охолодження масла двигуна	39,7	12,6	28,9	18,8	100
2	масляні радіатори для охолодження масла трансмісії	56,1	35,1	6,2	2,6	100
3	радіатори опалювачів	20,5	25,7	10,5	43,3	100
4	опалювачі салону	11,8	10,8	20,7	56,7	100
5	тролейбусні опалювачі	15,4	19,9	8,5	56,2	100
6	охолоджувачі надувного повітря	27,2	2,7	15,6	54,5	100
7	рідинно-масляні теплообмінники	7,4	8,1	2,3	82,2	100
8	конвектори	30,8	12,1	18,6	38,5	100
9	маслоохолоджувачі	27,1	14,3	15,8	42,8	100
10	калорифери промислові	26,4	16,7	39,1	17,8	100
11	водяні радіатори	19,8	5,9	45,2	29,1	100

Джерело: розроблено автором за даними форм звітності підприємств

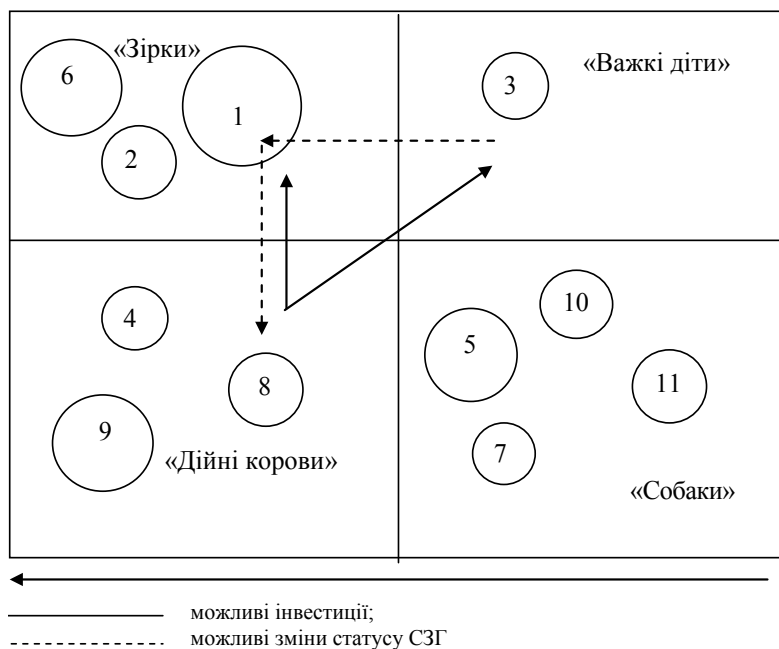


Рис. 1. Матриця BCG для аналізу обсягу виробництва ТОВ «НВП «Промтрансенерго»

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 150]

Аналіз діяльності ТОВ «НВП «Промтрансенерго» за методикою ключових факторів успіху

Ключові фактори успіху	Вага 1-10	Бал 1-10	Оцінка ТОВ «НВП «Промтранс-енерго»	Конкурент А ТОВ «Форма Партс» м. Київ		Конкурент Б ТОВ «ТПК «Омега-Автопоставка» Харківська обл.	
				Бал 1-10	Оцінка	Бал 1-10	Оцінка
1. Можливість розробки нових товарів	1	6	6	3	3	4	4
2. Якість продукції	2	8	16	6	12	5	10
3. Високий ступінь використання виробничих потужностей	2	9	18	5	10	3	6
4. Вигідне місце розташування	1	7	7	3	3	2	2
5. Висока кваліфікація працівників відділу продажів	1	6	6	6	6	10	10
6. Компетентність у сфері дизайну	1	7	7	6	6	9	9
7. Рівень інформаційних систем	1	4	4	7	7	10	10
8. Позитивний імідж	1	5	5	5	5	6	6
	10	-	69	-	52	-	57
			Σ				

Джерело: розроблено автором

класичну портфельну модель – матрицю Бостонської консультативної групи (БКГ (BCG, Boston Consulting Group), яку розроблено та апробовано ще в 70-ті роки минулого сторіччя [2]. Дана матриця складається із чотирьох квадрантів (2x2), в основі якої лежить прийом співставлення різних стратегічних зон господарювання (СЗГ), де працює (чи бажає працювати) підприємство.

Також управлінцям доцільно звертатись до інструментів ABC-XYZ аналізу, за результатами якого у підприємства з'явиться можливість підвищення частки високоприбуткових товарів в складі товарного портфелю та визначення ключових товарних позицій щодо оптимізації товарної політики.

Щоб встановити можливість підвищення частки рентабельних товарів в складі товарного портфелю господарюючого суб'єкта слід використовувати метод Дібба Сімкіна.

Отже, на прикладі ТОВ «НВП «Промтранс-енерго» з метою аналізу бізнес портфелю виробництва продукції, скориставшись моделлю матриці BCG (Boston Consulting Group) визначимо найбільш прибуткові види продукції, та ті, що потребують додаткових капіталовкладень для підвищення рівня конкурентоспроможності (табл. 2).

Відносна ринкова частка ринку – показник, що характеризує конкурентне становище між підприємствами галузі і розраховується як відношення ринкової частки досліджуваного підприємства до ринкової частки найсильнішого конкурента [4].

Результати розрахунків відображено на рис. 1.

Після проведеного аналізу та побудови матриці можемо зробити висновки по конкретному підприємству. Отже: 1) у полі «Важкі діти» – знаходиться продукція «радіатори опалювачів». Для даної продукції слід застосувати стратегію інтенсивного розвитку та подальше інвестування коштів;

2) у полі «Зірки» («швидке зростання – велика частка») і є лідером на ринку, який швидко зростає, опинилися – «масляні радіатори для охолодження масла двигуна», «охолоджувачі надувного повітря» та «масляні радіатори для охолодження масла трансмісії». Рекомендуємо підтримку лідируючих позицій цих товарів на ринку, використовуючи стратегію конкурентних переваг;

3) до «Дійних корів» потрапила продукція – «опалювачі салону», «конвектори», «маслоохолоджувачі». Для вказаних товарів пропонуємо застосувати стратегію «збирання врожаю», а використання коштів від прибутків може бути застосоване для модернізації виробництва чи створення нових товарів;

4) «Собаки» – товари «калорифери промислові», «водяні радіатори», «рідинно-масляні теплообмінники» та «тролейбусні опалювачі». Продукція не є привабливою.

В цілому, бізнес-портфель взятого для прикладу промислового підприємства є збалансованим. Про це свідчить присутність всіх елементів моделі в кожному квадранті матриці. Так, наявність в товарній структурі «Дійних корів» свідчить про те, що діяльність підприємства є прибутковою, що дає змогу інвестувати частину прибутків в подальший розвиток «Важких дітей» та «Зірок». Перспективним для досліджуваного підприємства є виробництво нових видів продукції, яке б базувалось на застосуванні джерел альтернативної енергетики.

Також, вважаємо, що менеджерам промислових підприємств для ефективного управління товарною політикою, слід використовувати методикою аналізу ключових факторів успіху (КФУ), застосування якої дозволить досліджувати: дії, стратегії, конкурентні можливості, результати діяльності, які господарюючий суб'єкт має забезпечити для утримання рівня конкурентоспроможності або досягнення успіху. Приклад аналізу за методикою КФУ наведено в таблиці 4.

В результаті проведеного аналізу за методикою КФУ встановлено, що досліджуване ТОВ «НВП «Промтрансенерго» має суттєві конкурентні переваги серед підприємств даної галузі. Для підтримки досягнутого рівня діяльності суб'єкту господарювання потрібно постійно працювати над такими ключовими факторами як рівень інформаційних систем та підвищення іміджу, так як вони мають низьку бальну оцінку.

В цілому підприємство ТОВ «НВП «Промтрансенерго» має достатньо високі результативні показники діяльності, що позитивно сприятиме розвитку і обранню подальшої стратегії.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку економіки можна стверджувати, що все більшої популярності в аналітичній роботі промислових підприємств в процесі формування товарної політики набувають математичні методи, особливо методи лінійного програмування. Наприклад, процедуру оптимізації товарного портфелю зводять до вирішення системи певних нерівностей, що враховує такі обмеження як: формування структури асортименту продукції, обсяги продажів, виробничі потужності, доступність ресурсів, ціну, логістичні можливості підприємства тощо [5]. Однак, для застосування вказаних методів наявність достовірної та об'єктивної статистичної інформації є обов'язковою умовою для розрахунку, що не завжди відповідає реальним можливостям.

Висновки з проведеного дослідження. У рамках дослідження доведено, що ефективне формування та управління товарною політикою є основою діяльності промислового підприємства, джерелом його прибутків, перспективою подальшого функціонування та розвитку. На сьогодні в умовах жорсткої конкуренції саме властивості і

характеристики товару визначають напрямок ринкової та виробничої політики підприємства.

Крім того, встановлено, що для забезпечення обґрунтованої оцінки стану управління товарною політикою, серед основних методів, які слід використовувати менеджерам сучасних промислових підприємств можна виділити наступні: АВС-XYZ аналіз; матриця BCG та метод Дібба Сімкіна. Застосування на промислових підприємствах зазначених методів дозволить підвищити ефективність виробництва та реалізації, посилити ефективність управління, покращити якість і конкурентоздатність продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації : монографія / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько; за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2009. – 328 с.
2. Балабанова Л. В., Бриндіна О. А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: монографія / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
3. Божко В. М. Методика оцінки маркетингового потенціалу підприємства / В. М. Божко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1892>.
4. Соколов О. Є. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств машинобудування / О. Є. Соколов. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/6286/1/vestnik_NPI_2012_6_Sokolov_Shliakhy.pdf.
5. Ходякова О. Аналіз сучасного стану промисловості в Україні / О. Ходякова // Схід. – 2014. – № 2. – С. 60–64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2014_2_11.
6. Равлик Н. В. Оцінка реального стану підприємств машинобудівної галузі України на зовнішніх та внутрішніх ринках / Равлик Н. В. / Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (13), 2015.

REFERENCES:

1. Ilyashenko, S.M. (2009), *Marketinghova tovarna polityka promyslovoho pidpriemstva: upravlinnia stratehiiamy dyversyfikatsii* [Marketing product policy of industrial enterprise: management strategies of diversification], *Universitetska kniga, Sumi*, (in Ukrainian).
2. Balabanova L.V., Brindina O.A. (2006), *Marketinghova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpriemstv* [monograph]. Donetsk: DonDUET, (in Ukrainian).
3. Bozhko, V.M. (2013) *Metodyka ocinky marketingovogo potencialu pidpriemstva*, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1892> (accessed 10 May 2018).
4. Sokolov, O.Je. (2012), *Shljahy pidvyshhennja efektyvnosti dijal'nosti pidpriemstv mashynobuduvannja*, available at: <http://repository.kpi.kharkov.ua/>

bitstream/KhPIPress/6286/1/vestnik_HPI_2012_6_Sokolov_Shliakhy.pdf (accessed 1 May 2018).

5. Hodjakova, O. (2014), Analiz suchasnogo stanu promyslovosti v Ukraïni, № 2, pp. 60–64, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2014_2_11 (accessed 21 May 2018).

6. Ravlyk, N.V. (2015), Otsinka real'noho stanu pidpryyemstv mashynobudivnoyi haluzi Ukrayiny na zovnishnikh ta vnutrishnikh rynkakh [Estimation of the real state of the enterprises of the machine-building industry of Ukraine on the external and internal markets] *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyyi. Vypusk № 1* (13).

Turchina S.G.

PhD in Economics,

Associate Professor of the Management of Foreign Economic Activity
and Eurointegration

Sumy National Agrarian University

MANAGING FEATURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE TRADE POLICY

In case of Ukraine integration to world economic area, existence of a working mechanism of a flexible trade policy is a guarantee of a positive enterprise reaction on the changes of external and internal factors of its function. Specified needs more attention to modelling and implementation of the enterprise trade policy as one of the general potential constituent of the industrial enterprise to provide the improvement and performance plan of its sustainable development.

The goal of the article is to research managing features of industrial enterprise trade policy, and to work out and summarize the ways of its development.

Nowadays, in a highly competitive environment, lowering of the demand on group of goods for industrial use is observed, while domestic products, by its technical-economic features especially in equipment and component parts sector, are quite competitive in the market, and have a wide-spread range of competitive advantages. The reason of demand dropping on industrial products of Ukrainian manufacturer is not as much in breaking economic relations connected to the absence of the guaranteed distribution market but in disability of Ukrainian enterprises to promote its products effectively creating and conquering new distribution markets and refreshing an old ones. Decisive role in solving the situation, which has been started, must be given to managing aspects for improving of industrial enterprise trade policy.

The scientist opinion is shared by the author on accepting effective managing decisions by managers of industrial enterprises, rational is practical usage of modern trade policy methods, which let detect competitive areas of strategic business-units and develop recommendations for the future prospect of the enterprise.

Among the main modelling methods the enterprise trade policy, next ones are highlighted:

- ABC-XYZ analyze;
- BCG matrix;
- Dibb/Simkin method.

Specificity of a trade policy of a scientific production enterprise acting in the industrial market – “NVP PROMTRANSENERGO” LLC in Sumy city has been reviewed. Results of the research proves practical meaning of the opportunity to regulate profitability basing on the correct managing of the trading policy of the specified subject of business. Ways of the effective function and development of the industrial enterprise have been defined.

КОНЦЕПЦІЯ «ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА» ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

THE CONCEPT "LEAN PRODUCTION" AS MODERN APPROACH TO COMPREHENSIVE RESTORATION OF COMPANIES

УДК 334.025

Лисенко Т.І.

к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія
України

Усіченко І.В.

к.ф.-м.н.,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія
України

Алексєєнко І.А.

старший викладач кафедри
менеджменту
Національна металургійна академія
України

Використання сучасних концепцій виробництва, що сприяють оновленню стану підприємства, підвищують його ефективність та сприяють досягненню нових конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Найбільш поширеною концепцією для внутрішньої мобілізації підприємства та для прискорення економічного росту в умовах економічної кризи є концепція ощадливого виробництва. Вона спрямована на забезпечення максимальної якості, мінімізації витрат і часу виконання замовлення шляхом усунення втрат. Впровадження цієї системи потребує узагальнення практичного досвіду та помилок, з якими стикаються окремі підприємства, які вже впроваджують концепцію на своїх виробництвах як в Україні, так і за її кордоном.

Ключові слова: *ощадливе виробництво, конкурентоздатність, відновлення, елементи системи, тягнуче виробництво.*

Использование современных концепций производства, способствующих обновлению состояния предприятия, повышают его эффективность и способствуют достижению новых конкурентных позиций как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Наиболее распространенной концепцией для внутренней мобилизации предприятия и для ускорения экономического роста в условиях экономического кризиса является концепция бережливого производства. Она

направлена на обеспечение максимального качества, минимизации затрат и времени выполнения заказа путем устранения потерь. Внедрение этой системы требует обобщения практического опыта и ошибок, с которыми сталкиваются отдельные предприятия, уже внедряющие концепцию на своих производствах как в Украине, так и за рубежом.

Ключевые слова: *бережливое производство, конкурентоспособность, восстановление, элементы системы, тянущее производство.*

The use of modern production concepts, which contribute to the renewal of the state of the enterprise, increases its efficiency and allows the achievement of new competitive positions both in the domestic and foreign markets. The most widespread concept for internal mobilization of an enterprise and for accelerating economic growth under the conditions of the economic crisis is the concept of economical production. This production system is aimed at ensuring maximum quality, minimizing the cost and time of order fulfillment by eliminating losses. The implementing of this system requires a generalization of practical experience and mistakes faced by individual enterprises that are already implementing this concept in their production both in Ukraine and abroad.

Key words: *lean production, competitiveness, recovery, system elements, pull production.*

Постановка проблеми. Сьогодні більшість керівників підприємств розуміють, що для успішної боротьби за споживача та підтримання певного рівня конкурентоздатності, необхідні революційне відновлення й модернізація всіх аспектів діяльності: підвищення якості продукції, зниження витрат, скорочення часу освоєння нової продукції й поліпшення обслуговування споживачів.

Експерт Майкл Хаммер (Michael Hammer), який очолив рух відновлення бізнесу-процесу, визначає відновлення (Reengineering) як «фундаментальний перегляд і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотного поліпшення основних показників їхньої ефективності, таких як вартість, якість, обслуговування й швидкість». Відновлення бізнес-процесу пов'язане із застосуванням семи правил ведення справ, запропонованих Майклом Хаммером.

Використання сучасних концепцій виробництва, що сприяють оновленню стану підприємства, підвищують його ефективність та сприяють досягненню нових конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Розкриття і використання внутрішньої організаційних резервів підвищення продуктивності за рахунок виявлення втрат і обґрунтування ощад-

ливих інструментів чи методів передбачає філософія ощадливого виробництва. Впровадження цієї концепції створює виробничу систему, що здатна ефективно реагувати на будь-які виклики з боку ринкового оточення.

Розповсюдження та впровадження цієї концепції здійснюється з використанням системного підходу не тільки на окремих підприємствах, але і по всьому ланцюжку створення цінностей (постачальників та споживачів продукції підприємства), так як без системного підходу неможливо створити ефективну систему виробництва в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ощадливе виробництво (lean production) – це сучасна виробнича концепція та проривний підхід до менеджменту та управління якістю, що забезпечує довготривалу конкурентоспроможність підприємства або галузі [1, с. 186], як інноваційна складова розвитку українських підприємств [2, с. 238], як метод ефективної організації виробничого процесу [3, с. 408], як концепція оптимізації виробничого та управлінських процесів [4, с. 43]. Основні принципи концепції розглянуто в роботах вітчизняних авторів [2, с. 45; 5]. Узагальнений досвід впровадження методів та інструментів концепції «Ощадливого виробництва» на машино-

будівних підприємствах в Україні аналізується в публікаціях [6 с. 2; 7, с. 92]. Автори А.І. Момот та Ю.І. Норенко запропонували механізм «Ощадливого виробництва» та узагальнені групи основних причин недостатньої ефективності в Україні системи «Ощадливого виробництва», серед яких – відсутність та незацікавленість керівників у впровадженні систем або технологій управління підприємством [8, с. 387].

Постановка завдання. Звернути увагу на актуальність впровадження концепції «Ощадливого виробництва» на підприємствах України як нової технології та інструменту ефективної організації виробництва та управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш актуальною проблемою підприємств України є пошук шляхів економічного зростання, з урахуванням національних особливостей. Відповідно до теорії американського економіста і історика Уолт У. Ростоу, вихід зі стану слаборозвинутості може бути описаний серією кроків або стадій, через які повинна пройти будь-яка країна. Цей висновок був отриманий як результат вивчення економічної історії розвинутих країн, що пройшли через стадію ривка до самопідтримуваного росту. Що ж стосується інших країн, у тому числі й України, то вони знаходяться на стадіях або традиційного суспільства, або дозрівання передумов для ривку. Перейти ж до ривка вони можуть тільки при виконанні визначених умов. Одна з головних умов – мобілізація внутрішніх та іноземних інвестицій з метою прискорення економічного росту [9, с. 16].

Для внутрішньої мобілізації підприємства та прискорення економічного росту в умовах еко-

номічної кризи найбільш поширеною є концепція ощадливого виробництва.

Концепція ощадливого виробництва запропонована Вумек і Джонсом у 1996 році. Вона базується на п'яти принципах, що визначають орієнтири для підприємств при переході до системи ощадливого виробництва [10, с. 25]:

1. Визначення цінності кожної номенклатури/асортименту продуктів з точки зору клієнта.

2. Визначення всіх стадій потоку створення цінності для кожної номенклатурної/асортиментної групи продуктів і усунення, в міру можливості, операцій, що не додають цінності.

3. Побудовування операцій, що створюють цінність, в суворій послідовності, що забезпечує рівномірний рух продукту в потоці, направленому до клієнта.

4. Після закінчення формування потоку – створення можливості для «витягування» клієнтами цінності з попередньої стадії.

5. Після закінчення визначення цінності, виявлення потоків та усунення стадій, що викликають виникнення втрат, а також формування потоку і витягаючої системи – повторення всього процесу знову стільки раз, скільки буде потрібно для досягнення стану досконалості, при якому створюється абсолютна цінність і немає ніяких втрат.

Виробнича система Toyota (англ. Toyota Production System, скор. TPS) – система, розроблена Toyota Motor Corporation і спрямована на забезпечення максимальної якості, мінімізації витрат і часу виконання замовлення шляхом усунення втрат. В основі TPS лежать два основні концептуальні підходи: «Саме-Вчасно» і Дзідока, які часто бувають зображені у вигляді будинка (рис. 1).

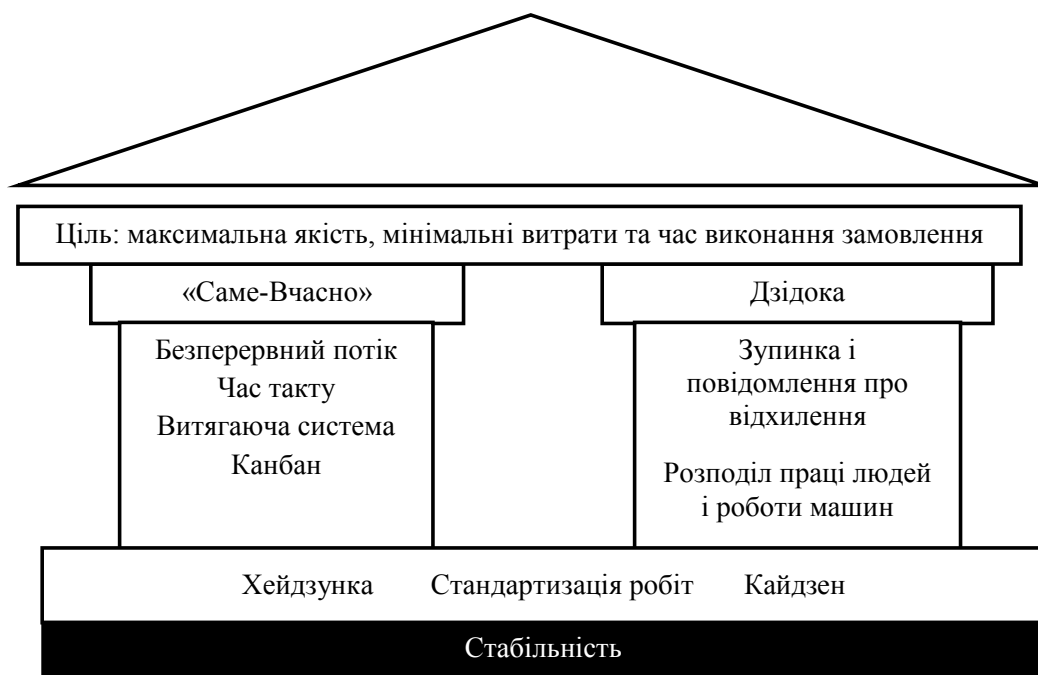


Рис. 1. «Будинок» виробничої системи Toyota [11, с. 81]

Принцип «Саме-Вчасно» полягає в тому, що під час виробничого процесу необхідні матеріали та комплектуючі опиняються на виробничій лінії саме в той момент, коли це потрібно, і у необхідній кількості. В результаті компанія, що послідовно впроваджує подібний принцип, може домогтися зведення до нуля складських запасів. За деякими оцінками, виробничі запаси скорочуються на великих підприємствах до 50%, а товарні на 8% [12, с. 445].

Методологія «Саме-Вчасно» включає наступні поняття:

– Безперервний потік (англ. Continuous Flow). Виробництво й переміщення одного виробу (або невеликої однорідної партії виробів) через кілька стадій обробки з максимально можливою безперервністю. При цьому на кожній попередній стадії робиться тільки те, чого вимагає наступна стадія. Безперервний потік можна забезпечити декількома способами, починаючи зі складальних ліній, що рухаються, і завершуючи виробничими осередками, у яких працюють вручну. Іноді безперервний потік також називають потоком одиничних виробів або «зробив виріб – передав виріб».

– Час такту (англ. Takt Time) – доступний виробничий час, поділений на обсяг споживчого попиту. Ціль планування та контролю цього показника в тому, щоб привести темп виробництва в точну відповідність із темпом споживання. Він визначає «пульс» системи ощадливого виробництва. Це дуже важливий часовий параметр організації виробництва, який визначає проміжок часу між запуском-випуском між двома суміжними предметами праці, що обробляються в потоці.

– Тягнуче виробництво (англ. Pull Production) – метод управління виробництвом, при якому наступні операції сигналізують про свої потреби попереднім операціям. Ціль цього методу управління виробництва в задоволенні потреб наступної виробничої ланки за рахунок відповідності обсягу, терміну, якості. У витягаючому виробництві будь-яка наступна операція, незалежно від того, чи перебуває вона на тому самому або на окремому підприємстві, передає (частіше за допомогою картки канбан попередньої операції) інформацію про те, які їй потрібні деталі або матеріали, у якій кількості, а також, куди й коли їх варто доставити. Виробництво на попередньому процесі-постачальнику не починається доти, поки з наступного процесу-споживача не отриманий запит на необхідні вироби.

– Канбан (англ. Kanban) – засіб інформування, за допомогою якого дається дозвіл або вказівка на виробництво або вилучення (передачу) виробів у витягаючій системі. У перекладі з японської мови означає «бірка» або «знак».

Другий принцип, на який спирається виробнича система Toyota називається «автономіза-

ція» (autonomation). Японською – дзідока. Його не слід змішувати зі звичайною автоматизацією (automation). Автономізацію іноді називають автоматизацією з елементом інтелекту, або «автоматизацією з людською особою». Це пов'язано з тим, що обладнання наділяється здатністю відрізнити дефектний виріб від якісного без участі оператора, що, в свою чергу, дозволяє розширити область обслуговування оператора та підвищити продуктивність. Автономізація виконує подвійну роль. Вона виключає надвиробництво, важливу складову виробничих втрат, і запобігає виробництву дефектної продукції.

Дзідока включає наступні поняття:

– Зупинка і повідомлення про відхилення. Система зупинки для рішення проблем (англ. Fixed-Position Stop System) – метод вирішення проблем на складальних лініях, коли лінія зупиняється, завершивши робочий цикл. Це робиться у випадку, якщо знайдена проблема не вдалося вирішити за час робочого циклу. У системі зупинки для вирішення проблем оператор, що виявив проблему з деталями, інструментами, поставкою матеріалів, умовами безпеки й т. п., смикає за шнур або натискає на кнопку, щоб подати сигнал майстрові. Майстер оцінює ситуацію й визначає, чи можна вирішити дану проблему до закінчення поточного робочого циклу чи ні. Якщо це можна зробити, майстер перенастроює сигнальну систему таким чином, щоб лінія не зупинялася. Якщо проблему неможливо вирішити протягом часу, що залишився циклу, по закінченні робочого циклу лінія зупиняється. Фундаментом системи служать стандартизовані роботи, кайдзен і хейдзунка на основі циклу PDCA (цикл Демінга). PDCA (англ. «Plan-Do-Check-Act» – планування-дія-перевірка-коригування) циклічно повторюється процес прийняття рішення, який використовується в управлінні якістю.

Стандартизована робота (англ. Standardized Work) – точне документування дій для кожного оператора, який бере участь у процесі виробництва. Вона містить у собі:

1) час такту, що відображає швидкість, з якою варто виготовляти продукцію, щоб задовольнити споживчий попит;

2) точну послідовність дій оператора в рамках часу такту;

3) стандартні запаси, включаючи вироби у верстатах, необхідні для підтримки рівномірного плину потоку.

Після опису стандартизованої роботи та розміщення відповідної інформації про неї на робочому місці, ця робота стає предметом безперервного вдосконалення за допомогою кайдзен.

Кайдзен (англ. Kaizen) – безперервне вдосконалення всього потоку створення цінностей в цілому або окремому процесі з метою збільшення цінностей і зменшення втрат.

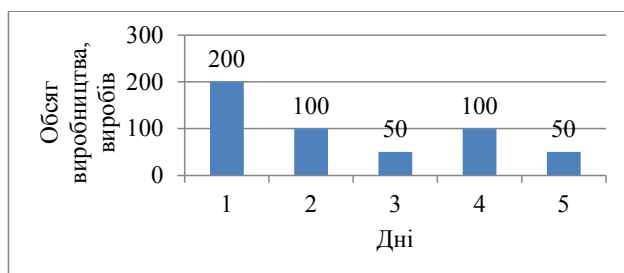


Рис. 2. Виробництво згідно попиту

Переваги стандартизованої роботи: документування поточного процесу для всіх робочих змін, скорочення варіабельності, полегшення навчання нових операторів, скорочення рівня травматизму й перевантаження, а також надання вихідної інформації для діяльності по вдосконаленню. При визначенні стандартизованої роботи, як правило, використовують три основні форми. Інженери й майстри «переднього краю» застосовують їх для планування процесу, а оператори – для вдосконалення своєї роботи.

Хейдзунка (англ. Heijunka) – вирівнювання виробництва по видах та обсягу продукції протягом фіксованого періоду часу. Хейдзунка дозволяє ефективно задовольняти попит клієнта, уникаючи роботи партіями, і веде до мінімізації запасів, капітальних витрат й часу виробничого циклу на всьому протязі створення цінності.

Приклад, як відбувається вирівнювання виробництва по числу виробів: Виробник регулярно одержує замовлення на 500 виробів у тиждень, при цьому попит значно коливається: у понеділок надходить замовлення на 200 виробів, у вівторок – на 100, у середу – на 50, у четвер – на 100 й у п'ятницю – на 50. Для того щоб вирівняти виробництво, виробник може помістити поруч із зоною відвантаження невеликий резервний запас готової продукції, що дозволяє задовольнити високий попит на вироби, що спостерігається по понеділках, і вирівняти виробництво таким чином, щоб протягом тижня щодня виготовляти по 100 виробів.

Організувавши невеликий запас готової продукції в самому кінці потоку створення цінності, виробник зможе вирівняти попит на продукцію свого підприємства й на замовлення постачальникам, забезпечивши більш ефективне використання активів на всьому потоці створення цінності та задовольняючи вимоги клієнта.

Приклад, як вирівнюється виробництво за номенклатурою виробів, наведений на рисунку 2.

Підприємство пропонує на ринок продукцію А, В, С та D. Тижневий попит становить п'ять видів А, три види продукції В і по два види продукції С та D. Виробник масового типу, що прагне до досягнення економії на масштабі та бажає мінімізувати число переналагоджень для переходу від виробництва одного виду до іншого, ймовірно, органі-

зував би щотижневе виробництво послідовності: **A-A-A-A-A-B-B-B-C-C-D-D**. Залежно від зміни рівня замовлень від клієнтів дана послідовність може час від часу змінюватися.

Ощадливий виробник, пам'ятаючи, про всі вище описані вигоди, а також про вплив незначних замовлень постачальникам, спробує організувати виробництво в такій повторюваній послідовності: **A-A-B-C-D-A-A-B-C-D-A-B**, забезпечивши відповідне вдосконалення виробничої системи, наприклад скоротивши час на переналагодження обладнання за допомогою використання методології «заміна в один дотик».

Висновки з проведеного дослідження. Отже, філософія ощадливого виробництва передбачає розкриття і використання внутрішньо організаційних резервів підвищення продуктивності за рахунок виявлення втрат і обґрунтування ощадливих інструментів чи методів. Впровадження концепції створює виробничу систему, що здатна ефективно реагувати на будь-які виклики з боку ринкового оточення.

Ощадливе виробництво направлене на підвищення операційної ефективності за рахунок усунення втрат всередині виробничих процесів. В рамках концепції виділяється сім виробничих втрат: перевиробництво, запаси, зайві переміщення, зайве транспортування, зайва обробка, дефекти, очікування. На операції, щодо додають виробу цінність і, відповідно, приносять підприємству прибуток, за статистикою приходиться тільки 1/8 робочого часу. Існує ще восьма втрата, що пов'язана із залученням персоналу в процес безперервного поліпшення, яка визначається як втрата творчого потенціалу.

Використання сучасних концепцій виробництва сприяють оновленню стану підприємства, підвищують його ефективність та сприяють досягненню нових конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Перспективним дослідженням в цьому напрямку є вивчення практичного досвіду та помилок, з якими стикаються окремі підприємства, що вже впроваджують цю концепцію на своїх виробництвах як в Україні, так і за її кордоном.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харченко І.В., Романюк Л.М. Впровадження системи «бережливого виробництва» на українських підприємствах машинобудівної галузі г'к стратегія підвищення її конкурентоспроможності. Наукові праці. Кіровоградського національного університету. Економічні науки. 2016. вип 29. С. 186-192.
2. Жмай А.В. Концепція бережливого виробництва як інноваційна складова розвитку українських підприємств. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2017. Том 16. Вип. 3(37). С. 238-252.

3. Кулиняк І.Я., Боцман Ю.С. Концепція «Бережливого виробництва» як метод ефективної організації виробничого процесу підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 408-412.

4. Кобилух О.Я., Мельник Г.М. Ощадливе виробництво як концепція оптимізації виробничого та управлінських процесів. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>. 2012, С. 43-49.

5. Мироненко М.А. Менеджмент ощадливого виробництва: Навч. посібн. 3-тє вид., виправлене. Дніпропетровськ.: Пороги, 2015. С. 512: ISBN: 978-617-518-301-1.

6. Мироненко М.А., Островський І.Р. Применение элементов концепции бережливого производства в условиях рецессии на машиностроительном предприятии. Управління проектами та розвиток виробництва. 2010. № 3(36). С. 1-5.

7. Кириченко Д.О. Інструменти вдосконалення виробництва на підприємствах машинобудування. Проблеми економіки. 2010. №4. С. 92-97.

8. Момот А. И., Норенко Ю.И. Механизм формирования технологии «Бережливого производства». Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(3). С. 383-388.

9. Касьянова Н.В., Солоха Д.В. та ін. Потенціал підприємства: формування та використання 2-е вид. К.: Центр учбової літератури, 2013. С. 248.

10. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 473 с.

11. Иллюстрированный глоссарий по бережливому производству / Под ред. Чета Марчвински, Джона Шука. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 270.

12. Козловский В.А. Производственный менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 574.

REFERENCES:

1. Kharchenko I.V., Romaniuk L.M. (2016) Vprovadzhennia systemy «berezhlyvoho vyrobnytstva» na ukrainskykh pidpriemstvakh mashynobudivnoi haluzi yak stratehiia pidvyshchennia ii konkurentospromozhnosti [Implementation of the "lean manufacturing" system at the Ukrainian machine-building enterprises as a strategy to increase its competitiveness.]. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, no 29, pp. 186-192. [in Ukrainian]

2. Zhmai A.V. (2017) Kontseptsyia berezhlyvoho proyzvodstva kak ynnovatsyonnaia sostavliaiushchaia razvytyia ukraynskykh predpriyatiy [The concept of lean

production as an innovative component of the development of Ukrainian enterprises]. Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia. Tom 16. no 3(37), pp. 238-252. [in Ukrainian]

3. Kulyniak I.Y., Botsman Yu.S. (2016) Kontseptsyia «Berezhlyvoho vyrobnytstva» yak metod efektyvnoi orhanizatsii vyrobnychoho protsesu pidpriemstv [The concept of "lean production" as a method of effective organization of the enterprise process]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, no 14, pp. 408-412. [in Ukrainian]

4. Kobylukh O.Y., Melnyk H.M. (2012) Oshchadlyve vyrobnytstvo yak kontseptsyia optymizatsii vyrobnychoho ta upravlinskykh protsesiv [Lean production as a concept of optimization of production and management processes]. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua> [in Ukrainian]

5. Myronenko M.A. (2015) Menedzhment oshchadlyvoho vyrobnytstva: Navch. posibn. 3-tie vyd., vypravlene. Dnepropetrovsk.: Porohy. P. 512. [in Ukrainian]

6. Myronenko M.A., Ostrovskiy Y.R. (2010) Prymenenie elementov kontseptsyy berezhlyvoho proyzvodstva v usloviakh retsesyy na mashynostroytelnom predpriyatiy [The application of concept elements at lean production in the conditions of recession in the machine-building enterprise]. Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva, no 3(36), pp. 1-5. [in Ukrainian]

7. Kyrychenko D.O. (2010) Instrumenty vdoskonalennia vyrobnytstva na pidpriemstvakh mashynobuduvannia [Tools for improving production at the machine-building enterprises]. Problemy ekonomiky, no 4, pp. 92-97. [in Ukrainian]

8. Momot A.Y., Norenko Yu.Y. (2013) Mekhanyzm formirovaniia tekhnolohyy "Berezhlyvoho proyzvodstva" [The mechanism of forming the technology of "Lean Production"]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti, no. 1(3). pp. 383-388. [in Ukrainian]

9. Kasianova N.V., Solokha D.V. ta in. (2013) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta vykorystannia 2-e vyd [Potential of the enterprise: formation and use of the 2nd edition]. K.: Tsentri uchbovoi literatury. [in Ukrainian]

10. Vumek D., Dzhons, D. (2005) Berezhlyvloe proizvodstvo kak izbavit sia ot poter i dobitsia protsvetaniia vashei kompanii [Lean production: how to get rid of losses and achieve prosperity for your company]. M.: Alpina Biznes Buks. [in Russian]

11. Illiustrirovannyi glossarii po berezhlivomu proizvodstvu [Illustrated glossary for lean manufacturing]. Pod red CHeta Marchvinski Dzhona SHuka. M.: Alpina Biznes Buks. [in Russian]

12. Kozlovskii V. A. (2003) Proizvodstvennyi menedzhment Uchebnik [Production Management: A Textbook]. M.: INFRA-M. [in Russian]

Lysenko T.I.

Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of Management,
National Metallurgic Academy of Ukraine, Dnepr

Usichenko I.V.

Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor of Management,
National Metallurgic Academy of Ukraine, Dnepr

Alieksiienko I.A.

Senior Lecturer at Department of Management,
National Metallurgic Academy of Ukraine, Dnepr

CONCEPT OF "LEAN PRODUCTION" AS THE MODERN APPROACH TO COMPREHENSIVE ENTERTAINMENT RESTORATION

Most managers of enterprises understand today, that successfully to fight for an user and support the certain level of competitiveness, revolutionary renewal and modernization of all aspects of activity is upgrading products, cost, reduction of time of mastering of new products cutting, is needed improvement of maintenance of users.

The uses of modern conceptions of production are instrumental in the update of the state of enterprise, promote his efficiency and allow achievement of new competition positions both on internal and on external, markets.

The aim of the article is to draw attention to the urgency of the implementation of the concept of Lean production at Ukrainian enterprises as a technology and tool for efficient organization of production and enterprise management.

The philosophy of Lean production involves the disclosure and use of internal organization reserves to increase productivity through expense identification and substantiation of saving tools or methods. Opening and use inwardly of organizational backlogs of increase of the productivity due to the exposure of charges the ground of prudent instruments or methods is foreseen by philosophy of Lean production. Introduction of this conception creates the production system which is able effectively to react on any calls from the side of market surroundings.

A Lean production is directed on the increase of operating efficiency due to the removal of charges into production processes. Within the framework of conception seven production charges are selected: overproduce, supplies, superfluous moving, superfluous transporting, superfluous treatment, defects, expectations. On an operation, in relation to give a value and, accordingly, bring an enterprise, income, on statistics is only 1/8 working hours. There is yet an eighth expense that linked with bringing in of personnel in the process of continuous improvement, which is determined as a loss of creative potential.

Long-range researches in this direction is a study of practical experience, errors, and difficulties which separate enterprises, which already inculcate this conception on the productions both in Ukraine and after its border, run into.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

MANAGEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF COMMERCIAL BANK IN CONDITIONS OF ECONOMIC COMPETITION

УДК 338.27

Шмиголь Н.М.

д.е.н., завідувач кафедри обліку та оподаткування
Запорізький національний університет

Касянок М.А.

магістрант кафедри обліку та оподаткування
Запорізький національний університет

У статті досліджено та розроблено теоретичні положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення фінансової стійкості задля забезпечення банку конкурентоспроможності, важливості стійкості як передумова забезпечення його конкурентних переваг.

Ключові слова: банк, фінансова стійкість, конкурентоспроможність, показники, рентабельність, ліквідність.

В статье исследованы и разработаны теоретические положения и разработка практических рекомендаций по повышению финансовой устойчивости для обеспечения

банка конкурентоспособности, важности устойчивости как предпосылка обеспечения его конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: банк, финансовая устойчивость, конкурентоспособность, показатели, рентабельность, ликвидность.

The article explores and develops theoretical principles and elaboration of practical recommendations for increasing financial stability in order to ensure competitiveness of the bank and the importance of sustainability as a prerequisite for ensuring its competitive advantages.

Key words: bank, financial stability, competitiveness, indicators, profitability, liquidity.

Постановка проблеми. У забезпеченні конкурентоспроможності банку провідну роль відіграє його фінансова стійкість. Високий рівень фінансової стійкості кредитно-фінансових установ забезпечує конкурентоздатність банківської діяльності та закладає основу для модернізації економіки та забезпечення її збалансованості. Фінансова стійкість банку є головною умовою його існування й ефективної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти у сфері забезпечення економічної конкурентоздатності банків досліджували такі фахівці, як Азоєва Г.Л., Перцовський Н.І., Фатхутдінова Р.А., Антонюк Г.Я., Беленький П.Ю., Васильєва З.А. та ін.

Дослідженням теоретичних і практичних проблем оцінки, аналізу та забезпечення фінансової стійкості банків займалися зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких: Дзюблюк О.В., Коваленко В.В., Кочетков В.М., Михайлюк Р.В., Шелудько Н.М. та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення фінансової стійкості задля забезпечення банку конкурентоспроможності, важливості стійкості як передумова забезпечення його конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні теми, що пов'язані з конкуренцією та конкурентоспроможністю є чи не найпоширенішими тематиками досліджень серед економістів, і судячи із наукового доробку вітчизняних і зарубіжних вчених ці дослідження є досить різноплановими.

Конкуренція (від лат. *concurrentia* – стикатися, змагатися) – суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції. Конку-

рентні переваги в банківському секторі економіки залежать від конкурентних відносин на ринку та є безпосередніми характеристиками банку або банківського продукту, ознаками їх диференціювання і систематизації. У свою чергу, конкурентна перевага і конкурентоспроможність – це поняття, які тісно взаємопов'язані та взаємно доповнюють: конкурентні переваги є факторною ознакою, а конкурентоспроможність – результуючою. Поняття конкурентоспроможність, це «властивість товару нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин» [3, с. 22].

Фінансова стійкість є одним з найважливіших індикаторів фінансової безпеки банку та більш за все відображає проблеми та тенденції банківського сектору, впливає на конкурентоспроможність та економічну конкуренцію, оскільки саме фінансова стійкість є результатом розвитку кредитно-фінансової установи. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банківської установи породжена необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, економічної і політичної нестабільності у країні.

Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, що найбільш точно відображає проблеми та тенденції розвитку банківського сектору, але серед науковців немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансова стійкість банку».

В економіці «стійкість» розглядають як одне з понять концепції економічної рівноваги, згідно з якою досягнення й утримання рівноважного стану належить до найважливіших макро- і мікро-економічних завдань. Тобто економічні суб'єкти намагаються перевести економічну систему в оптимальний, рівноважний стан, який й асоціюється з поняттям стійкості.

Основна проблема стійкості банків пов'язана з нестабільною економікою України. Ця проблема

визначається насамперед стабільністю економічного середовища, яке оточує банк. Таким чином, ринкова категорія «фінансова стійкість банку» відображає фінансовий стан банківської установи в існуючому середовищі. Звідси можна виділити основні параметри фінансової стійкості банку: соціально-політична ситуація в країні, її загально-економічний стан, стан фінансового ринку, внутрішня стійкість банківської установи.

Фінансова стійкість комерційного банку може бути оцінена якістю активів, достатністю капіталу та ефективністю діяльності. Комерційний банк є фінансово стійким, коли має стабільний капітал, ліквідний баланс, вважається платоспроможним і задовольняє вимогам до якості капіталу. Важливу роль у забезпеченні стійкого фінансового стану банку відіграють ліквідність і платоспроможність. Ліквідність відіграє важливу роль як у діяльності комерційних банків загалом, так і в забезпеченні належного рівня їх фінансової стійкості зокрема. Банки повинні щоденно підтримувати достатній рівень ліквідності, що є необхідною умовою їх самозбереження та виживання.

Проблеми, пов'язані з ліквідністю, можуть виникати з таких причин: неспроможність банку планувати ліквідність і завчасно прогнозувати можливу незбалансованість між строками й сумами погашення розміщених активів і строками й сумами виконання зобов'язань (ця причина може мати місце через відсутність або неякісний аналіз розривів між активами і пасивами, неналежне вивчення грошових потоків клієнтів, особливостей їх ділової активності тощо); значна залежність від поточних пасивів при вкладеннях у довгострокові активи; суттєва залежність від субординованого

боргу за наявності значного ризику його невідновлення після настання строку повернення; низька репутація на міжбанківському ринку; відсутність плану дій підрозділів банку на випадок кризи ліквідності [1, с. 19].

Чим вищий рівень фінансової стійкості комерційного банку, тим більше він незалежний від несподіваних змін на фінансовому ринку, від змін ринкової кон'юнктури. Для забезпечення стійкості банк має бути гнучким, оперативним, мобільним.

На фінансову стійкість банківської системи впливає безліч факторів, які залежно від якісних характеристик їх впливу мають як позитивне, так і негативне значення. На зменшення рівня фінансової стійкості банків можуть впливати наступні фактори: зниження якості банківських активів; втрата довіри з боку вкладників, що підтверджується фактом відтоку депозитних коштів; зниження ліквідності; зменшення капіталізації банків; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів; складнощі із залученням нових інвестицій, зумовлені кризовими явищами на європейських фінансових ринках та зниженням кредитних рейтингів значної частини українських банків.

Класифікація факторів, що формують фінансову стійкість банку, подано на рис. 1. Така класифікація виступає методологічним інструментом для дослідження фінансової стійкості; враховує такі фактори, які є необхідними під час розроблення конкретних пропозицій стосовно напрямків зміцнення фінансової стійкості банків. Наведені фактори є загальними для всіх банків й істотно

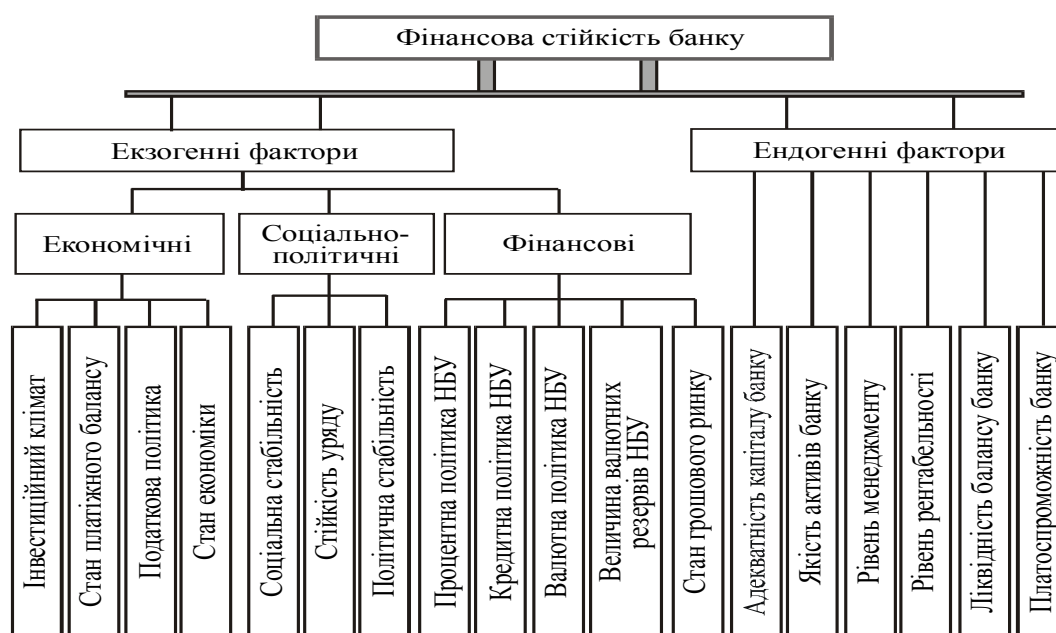


Рис. 1. Класифікація факторів, що формують фінансову стійкість комерційного банку [4, с. 40]

впливають на досягнення ними стану фінансової стійкості.

Зовнішні фактори впливають на банківську систему незалежно від діяльності банку, а внутрішні фактори залежать від функціонування самого банку, і визначають ступінь їх впливу на діяльність та стан банку.

При цьому, зовнішні фактори поділяються на економічні, соціально-політичні та фінансові. До економічних факторів відносять: інвестиційний клімат; стан платіжного балансу країни; податкову політику; стан економіки. До соціально-політичних факторів відносять: соціальну стабільність; стійкість уряду; політичну стабільність.

До фінансових факторів доцільно віднести: процентну політику НБУ; кредитну політику НБУ; валютну політику НБУ; стан грошового ринку; величину валютних резервів НБУ.

Разом з тим слід враховувати також і внутрішні фактори, які залежать від функціонування самого банку. До внутрішніх факторів доцільно віднести: якість активів банку; рівень менеджменту; рівень рентабельності; ліквідність балансу банку; платоспроможність банку; адекватність капіталу банку. Аналіз вищезазначених факторів дасть можливість виявити проблемні місця функціонування банку та вчасно прийняти рішення щодо усунення цих проблем, що призведе до підвищення ефективності діяльності банку.

Наведені фактори є загальними для всіх комерційних банків й істотно впливають на досягнення ними стану фінансової стійкості. Відповідно, при визначенні напрямів підвищення стійкості банків, доречним є врахування всієї системи факторів.

Оцінимо фінансову стійкість банку, використовуючи такі коефіцієнти: коефіцієнт надійності; коефіцієнт фінансового важеля; коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів; коефіцієнт захищеності доходних активів власним капіталом; коефіцієнт мультиплікатора капіталу. Алгоритм розрахунку й економічний зміст показників, що характеризують фінансову стійкість банку, наведено у табл. 1.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності банку пропонується використовувати скорингову методику, основою якої є розрахунок кількості балів за оцінками фінансових коефіцієнтів і показників.

В основу методики покладено дві групи показників: показники, які характеризують ефективність діяльності банку; показники, які характеризують рівень його захищеності та здатність протистояти кризовим явищам. У табл. 2 наведено показники ефективності, формули їх розрахунку та характеристика.

Наступною групою є показники захищеності банку. Перелік показників захищеності банку, їх стисла характеристика подано в табл. 3.

Для оцінки стійкості та конкурентоспроможності банку використовується комплексна методика з інтегральним значенням у 130 балів – максимум по 10 балів на кожний із наведених показників (6+7). Рівень фінансової безпеки визначається за кількістю набраних балів. Розподіл балів з урахуванням значення показника наведений в табл. 3.

Для усунення недоліків методики, що пов'язані з жорсткою прив'язкою до нормативних значень показників і недостатнім ступенем врахування динаміки зміни показників, використовують так

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку й економічний зміст показників, що характеризують фінансову стійкість банку [2, с. 558]

№	Назва показника	Алгоритм розрахунку за балансом	Економічний зміст показника визначає
1	Коефіцієнт надійності	$K_n = \frac{K}{3k}$	Співвідношення власного капіталу (K) до залучених коштів ($3k$). Рівень залежності банку від залучених коштів
2	Коефіцієнт фінансового важеля	$K_{fv} = \frac{3k}{K}$	Співвідношення зобов'язань банку ($3k$) і капіталу (K), розкриває здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку
3	Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів – достатність капіталу	$K_{yk} = \frac{K}{A_{zag}}$	Розкриває достатність сформованого власного капіталу (K) в активізації та покритті різних ризиків
4	Коефіцієнт захищеності власного капіталу	$K_{zk} = \frac{A_k}{K}$	Співвідношення капіталізованих активів (A_k) і власного капіталу (K). Показує, яку частину капіталу розміщено в нерухомість (майно)
5	Коефіцієнт захищеності доходних активів власним капіталом	$K_{zda} = \frac{(K - HA_d - 3b)}{Ad}$, де HA_d – недоходні активи; Ad – доходні активи; $3b$ – збитки	Сигналізує про захист доходних активів (що чутливі до зміни процентних ставок) мобільним власним капіталом
6	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	$K_{mk} = \frac{A}{K_a}$	Ступінь покриття активів (A) (акціонерним) капіталом (K_a)

Показники ефективності діяльності банку

Назва показника	Формула розрахунку	Економічний Зміст	Норматив
1. Ефективність операцій з процентними коштами, частка од.	$\frac{\text{Процентні доходи}}{\text{Процентні витрати}}$	Збалансованість процентних операцій банку	Більше 1
2. Рентабельність активів,%	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$	Ефективність роботи керівництва банку. Віддача від вкладених коштів. Чим значення вище, тим краще	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі (I, II, III, IV), в яку входить банк. На сьогоднішній день порогове значення – 1,5%
3. Рівень процентної маржі (кредити – депозити) (чиста процентна маржа)	$\frac{(\text{Процентні доходи} - \text{Процентні витрати})}{\text{Активи}}$	Характеризує ефективність процентної політики. Чим значення вище, тим краще	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі (I, II, III, IV), в яку входить банк. (порогове значення – 5%)
4. Ефективність роботи банку, частка од.	$\frac{\text{Доходи}}{\text{Витрати}}$	Загальна ефективність роботи банківської установи. Її здатність генерувати дохід	Більше 1
5. Ефективність Комісійної діяльності, частка од.	$\frac{\text{Комісійні доходи}}{\text{Комісійні витрати}}$	Здатність банку заробляти на наданні комісійних послуг	Більше 1
6. Прибуток на одного працівника, грн/чол.	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Кількість працівників}}$	Продуктивність праці працівників банку. Чим значення вище, тим краще	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі (I, II, III, IV)

Таблиця 3

Показники, що характеризують рівень захищеності банку

Назва показника	Формула розрахунку	Економічний Зміст	Норматив
1. Ліквідність (миттєва),%	$\frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Поточні пасиви}}$	Здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання за рахунок високоліквідних активів	>20% (або 0,2)
2. Рівень проблемних кредитів,%	$\frac{\text{Проблемні кредити}}{\text{Кредитний портфель}}$	Характеризує якість кредитного портфеля. Рівень простроченої заборгованості в ньому	<5%
3. Коефіцієнт кредитних ризиків, частка од.	$\frac{\text{Проблемні кредити}}{\text{Резерви під кредити}}$	Рівень покриття резервами потенційних збитків від кредитних операцій	<1
4. Загальна валютна позиція,%	$\frac{\text{Відкрита валютна позиція}}{\text{Капітал банку}}$	Характеризує валютну стійкість банку, наскільки капітал банку покриває можливі збитки у разі несприятливої зміни валютних курсів	<30–35%
5. Коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань, частка од.	$\frac{\text{Кредити}}{\text{Зобов'язання}}$	Агресивність кредитної політики банку	Оптимально -0,53–0,90; >0,90 – низька кредитна стійкість; <0,53 – загроза збитків
6. Коефіцієнт достатності капіталу,%	$\frac{\text{Капітал}}{(\text{Зобов'язання} + \text{капітал})}$	Співвідношення власних і залучених коштів. Чим вище значення, тим більший ризик беруть на себе власники банку	>10%
7. Співвідношення отриманих і виданих міжбанківських кредитів, частка	$\frac{\text{Кредити видані}}{\text{Кредити отримані}}$	Характеризує тип кредитної політики, що проводиться банком на ринку міжбанківських запозичень	Якщо >1,4, то це загроза для кредитної і фінансової стійкості банку

Таблиця 4

Розподіл балів з урахуванням значення показника

Параметр показника	Кількість балів
Гірше за нижній поріг «сірої зони»	0
Гірше за норматив, але вище за нижній поріг «сірої зони»	5
Краще за норматив, але гірше за верхній поріг «сірої зони»	7,5
Краще за норматив і вище за верхню межу «сірої зони»	10

Таблиця 5

Значення «сірих зон» для кожного із запропонованих у методиці показників

Назва показника	Норматив	«Сіра зона»
1. Рентабельність активів,%	1,5	1,35–1,65
2. Рівень процентної маржі (кредити – депозити),%	>5	4,5–5,5
3. Ефективність роботи банку, частка од.	Більше 1	0,9–1,1
4. Ефективність операцій з процентними коштами, частка од.	Більше 1	0,9–1,1
5. Ефективність комісійної діяльності, частка од.	Більше 1	0,9–1,1
6. Прибуток на одного співробітника, грн/чол.	11000	10000–12000
7. Ліквідність (миттева),%	>20	18–22
8. Рівень проблемних кредитів,%	<5	4,5–5,5
9. Коефіцієнт кредитних ризиків, частка од.	<1	0,9–1,1
10. Коефіцієнт достатності капіталу,%	>10	9–11
11. Коефіцієнт співвідношення кредитів і зобов'язань, частка од.	Оптимально – 0,53–0,90; >0,90 – низька кредитна стійкість; <0,53 – загроза збитків	0,5–0,9
12. Співвідношення отриманих і виданих міжбанківських кредитів, частка од.	Якщо >1,4, то це загроза для кредитної та фінансової стійкості банку	1,25–1,55
13. Загальна валютна позиція,%	<30	27–33

звану «сіру зону», що характеризує значення показника, при якому важко однозначно його оцінити. Тому доцільно використовувати як «сіру зону» інтервал $\pm 10\%$ від нормативного значення.

У табл. 5 наведені конкретні значення «сірих зон» для кожного із зазначених показників, які розраховані на основі нормативних значень.

Для того, щоб врахувати динаміку показників, використовують додаткові бали. У випадку, якщо динаміка зміни показника позитивна, до поточної кількості балів за показником додається 1 бал. Якщо показник максимальний, бали не додаються. Якщо ж динаміка негативна, то відповідно віднімається один бал.

Оцінку рівня стійкості та конкурентоспроможності банку здійснюють за такою формулою (1) [5, с. 97]:

$$S = \sum MAX_i \times P_i + D_i$$

$$P_i = 1,00; K_i > Z_h;$$

$$P_i = 0,75; K_i > t_i; K_i < Z_h;$$

$$P_i = 0,50; K_i < t_i; K_i > Z_i;$$

$$P_i = 0,00; K_i < Z_i;$$
(1)

де S – загальна кількість балів;
 MAX_i – кількість балів i -го показника;
 t_i – нормативне значення i -го показника;
 Z_h – верхня границя «сірої зони»;
 Z_i – нижня границя «сірої зони»;
 K_i – фактичне значення i -го показника;
 D_i – премія/штраф у тенденції зміни i -го показника.

За результатами аналізу банк може отримати один з трьох типів оцінки рівня стійкості та конкурентоспроможності: критичний (менше 80 балів), недостатній (80–110 балів), достатній (110–130 балів). Критична оцінка означає серйозне порушення. Недостатня оцінка свідчить про наявність ряду проблем у діяльності банку,

які в майбутньому можуть стати причиною виникнення кризи. Достатня оцінка відповідає задовільному рівню стійкості та конкурентоспроможності [5, с. 97].

Застосування запропонованого методу оцінки фінансової стійкості банку із використанням інструментарію скоринг-методики та інтегрального показника дозволяє банку не тільки виявляти зародження кризових ситуацій, але й визначати їх причини та знаходити важелі та методи нейтралізації криз та підвищення конкурентоспроможності.

Детальний аналіз факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності обумовлює прямий взаємозв'язок категорії «конкурентоспроможність» з категорією «економічна стійкість підприємства». Підтвердженням цьому є низка методик оцінки конкурентоспроможності підприємства, запропонованих науковцями-економістами, які ґрунтуються на такому індикаторі, як «фінансовий стан або економічна стійкість підприємства». Таким чином, хороший фінансовий стан підприємства буде визначати клімат для залучення додаткових фінансових ресурсів, що, в свою чергу, буде сприяти збільшенню рівня конкурентоспроможності організації. Покращення ж фінансового стану підприємства можливе тільки за рахунок власних коштів, що робить процес розподілу прибутку головним при формуванні економічної стійкості підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Діяльність банківських установ завжди пов'язана з ризиком, наявністю внутрішніх і зовнішніх загроз, що можуть негативно відбитися на економічній конкурентоздатності банку. Економічній конкурентоздатності банку можна охарактеризувати як такий стан банківської установи, який характери-

зується збалансованістю та стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, здатністю ефективно генерувати фінансові ресурси для забезпечення розвитку та досягнення поставлених цілей.

У забезпеченні економічній конкурентоздатності банку провідну роль відіграє його фінансова стійкість, що є головною умовою існування й активної діяльності банку. Фінансова стійкість є одним з найважливіших індикаторів фінансової безпеки банку та відображає проблеми та тенденції банківської установи, оскільки саме фінансова стійкість є результатом її розвитку. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості кредитно-фінансової установи породжена необхідністю працювати в умовах невизначеності, підвищеного ризику, дії внутрішніх і зовнішніх загроз. Тому забезпечення власної фінансової стійкості має бути стратегічним завданням кожного комерційного банку задля підвищення фінансової безпеки.

Було запропоновано застосування методу оцінки фінансової стійкості банку із використанням інструментарію скоринг-методики та інтегрального показника, що дозволяє банку не тільки виявляти зародження кризових ситуацій, але й визначати їх причини та знаходити важелі та методи нейтралізації криз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Г.Я. Зовнішні чинники конкурентоспроможності молокопереробної промисловості в умовах розширення ЄС / Антонюк Г.Я. // Вісник Львівської комерційної академії. – Л.: ЛКА, 2006. – № 23. – С. 156–159.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) /

О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 759 с.

3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

4. Котковський В.С. Чинники забезпечення фінансової складової безпеки банківської діяльності / В.С. Котковський, В.В. Орлов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 50–54.

5. Легостаєва О.О. Забезпечення фінансової стійкості банків в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О.О. Легостаєва, Т.В. Самохіна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2012_2/1/2.pdf.

REFERENCES:

1. Antonyuk G.Ya. External factors of competitiveness of milk processing industry in the conditions of EU enlargement / Antonyuk G.Ya. // *Visnyk of Lviv Commercial Academy*. – L.: LKA, 2006. – No. 23. – P. 156-159.

2. Baranovsky O.I. Financial security in Ukraine (assessment methodology and mechanisms of provision) / O.I. Baranovsky – K.: Kiev. nats trad.-ekon. Unt., 2006. – 759 p.

3. Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement: [monograph] / per colleagues. Ed. O.G. Yankovy. – Odessa: Atlanta, 2013. – 470 p.

4. Kotkovsky V.S. Factors for securing the financial component of banking safety / V.S. Kotkovsky, V.V. Orlov // *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*. – 2012. – No. 38. – P. 50-54.

5. Legostaeva O.O. Ensuring financial stability of banks in modern conditions [Electronic resource]/O.O.Legostaeva,T.V.Samokhin–Accessmode: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2012_2/1/2.pdf.

Shmygol N.M.

Doctor of Economic Sciences,
Head of the Accounting and Taxation Department
Zaporizhzhya National University

Kasianok M.A.

Student
Zaporizhzhya National University

MANAGEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF COMMERCIAL BANK IN CONDITIONS OF ECONOMIC COMPETITION

An important component of the financial system of the state is the banking system, so the problem of economic competition of credit and financial institutions is relevant to all participants in market relations.

In ensuring the competitiveness of the bank, its financial stability plays a leading role. The high level of financial stability of credit and financial institutions ensures the competitiveness of banking activities and provides the basis for modernizing the economy and ensuring its balance. The financial stability of the bank is a prerequisite for its existence and effective activity.

Today, topics related to competition and competitiveness are perhaps the most widespread subjects of research among economists, and judging from the scientific work of domestic and foreign scientists, these studies are quite diverse.

And the very competition forces business entities not to stop at the achieved, but constantly improve themselves, reduce production costs, improve the quality of products (services) offered on the market, improve their competitiveness.

Competitive advantages in the banking sector of the economy depend on competitive relations in the market and are direct characteristics of a bank or a banking product, signs of their differentiation and systematization.

The basis of economic competitiveness of banking activities is a set of measures aimed at achieving the maximum possible solvency and stability of the commercial bank, the liquidity of its balance, the efficient structure of capital and the most profitable directions of its investments, achieved through a clear strategic and tactical planning, analysis and reversal of threats of a financial nature. Indeed, in a stable, efficiently operating bank, there are sufficient funds for solving the problems of information protection, the protection of bank employees, the involvement of all the structures of highly skilled professionals.

Financial sustainability is one of the most important indicators of financial security of the bank, and most of all reflects the problems and trends of the banking sector, since financial stability is the result of the development of a financial institution. The problem of ensuring and strengthening the financial stability of the banking institution is generated by the need to work in conditions of high risk, economic and political instability in the country.

Financial sustainability is a fundamental concept that most accurately reflects the problems and trends of the banking sector development, but among scholars there is no single approach to defining the concept of "financial stability of the bank".

Financial sustainability is a reflection of a stable financial position of the bank. That is, the financial stability of the bank is defined as a qualitative characteristic of its financial condition, which is marked by the adequacy, balance and optimal ratio of financial resources and assets, provided that they maintain sufficient liquidity and solvency, profit growth and risk minimization, and are able to withstand unanticipated losses and maintain a state of effective functioning. A stable financial position ensures the ability of the commercial bank to work effectively, achieve the above objectives, counteracting various risks in the process of operating in the financial services market, and maintain and renew viability in the event of a sudden violation.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАМОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
В УМОВАХ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙMODEL OF MONITORING OF ECONOMIC SECURITY
IN CONDITIONS OF REGIONAL TRANSFORMATIONS

УДК 338.24:65.018

Антохов А.А.

д.е.н., доцент кафедри економічної теорії, менеджменту й адміністрування Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Антохова О.Ю.

к.е.н., асистент кафедри фінансів та кредиту Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглядається поняття загроз економічної безпеки. Досліджується значення та вплив ризиків на регіональний розвиток в умовах трансформацій. Указується на відмінність понять «ризик» та «загроза». Наводиться класифікація ризиків у регіональній економічній системі. Пропонується алгоритм, що забезпечує інтеграцію інструментарію моніторингу загроз економічній безпеці в систему управління регіональним розвитком.

Ключові слова: економічна безпека, загроза, ризик, регіональні ризики, регіональні трансформації.

В статье рассматривается понятие угроз экономической безопасности. Исследуется значение и влияние рисков на региональное развитие в условиях трансформаций. Указывается на отличия понятий «риск» и «угроза». Приводится классификация рисков в региональной экономической

системе. Предлагается алгоритм, обеспечивающий интеграцию инструментария мониторинга угроз экономической безопасности в систему управления региональным развитием.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угроза, риск, региональные риски, региональные трансформации.

The article deals with the concept of threats to economic security. The significance and impact of risks on regional development under conditions of transformation is researched. It is indicated by the difference in understanding the risk and the threat. The classification of risks in the regional economic system is presented. The proposed algorithm, which provides the integration of tools for monitoring the threats to economic security in the regional development management system.

Key words: economic security, threat, risk, regional risks, regional transformations.

Постановка проблеми. Мезоекономічна система в умовах ринкової економіки функціонує в умовах невизначеності у зв'язку з існуванням ризиків у діяльності суб'єктів господарювання. Нестабільність економічного середовища, в умовах якої відбувається регіональний розвиток, зумовлює необхідність систематичного аналізу територіального ризику, проблема якого є найважливішою в економічному регіональному розвитку, а також під час дослідження економічної безпеки в умовах регіональних трансформацій та децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки держави в різних сферах управління реальним сектором економіки аналізувалися в працях вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: В. Алькеми, В. Бегми, І. Бінька, З. Варналія, Т. Васильців, О. Власюка, А. Козаченко, В. Сенчагова, М. Флейчук, В. Франчука, В. Шлемка тощо. Однак проблеми оцінки загроз та ризиків економічній безпеці на регіональному рівні в умовах трансформації є не дослідженим повністю, чим і зумовлена актуальність теми.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення можливих ризиків та загроз економічній безпеці регіону та побудова алгоритму моніторингу загроз економічній безпеці в умовах регіональних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні проблемі існування й оцінювання ризику приділяється значна увага. Однак традиційними методами регіонального менеджменту складник ризику в управлінні регіональним розвитком не відображений повністю, що зумовлює зниження ефективності процесу управління і не дозволяє об'єктивно планувати подальший регіональний розвиток (утворення ОТГ, інші трансформаційні зміни), що визначає важливість і необхідність формування моделі визначення загроз економічній безпеці. Цей механізм повинен формувати повноцінний складник системи управління регіональним розвитком і актуалізувати це завдання в умовах посилення регіональної політики.

У сучасних умовах за теоретико-методологічними засадами управління регіональними ризиками спостерігається певна фрагментарність під час реалізації цього завдання, що полягає в дослідженні переважно мікрорівня, незважаючи на те, що ризиком визнають ситуаційну характеристику будь-якої діяльності, що містить невідомість її результату і можливі сприятливі або несприятливі наслідки, тобто загрози [1, с. 136].

В економічній теорії виділяють класичний і неокласичний підходи сутнісної категорії ризику. Класичною теорією (Мілем, Сінеором та ін.) «міра ризику» визначається як математичне очікування

втрат, що виникають залежно від альтернативи. Неокласичною концепцією (А. Маршалл, Ф. Найт, А. Пігу та ін.) передбачається зростання ризику підприємця залежно від зростання очікуваного прибутку [2].

На думку Т. Бачкана, Д. Месена, Д. Міко, ризик визначається не як шкода, що наноситься реалізацією підприємницького рішення, а як власне рішення. Найважливішим поняттям тут є «можливість відхилення від мети», причому розглядаються як позитивні, так і негативні відхилення [3].

Я. Рейльян визначає поняття ризику через розбіжність кількісних співвідношень результатів реалізації можливих альтернативних рішень у різних умовах зовнішнього середовища [4].

Досліджені дефініції відображають наявність у терміні «ризик» ключового словосполучення «можливість відхилення від мети». Згідно з управлінським підходом ризик визначається рівнем невизначеності в прогнозуванні результату, що зумовлює тісний взаємозв'язок ризику з визначенням конкретних альтернатив й актуалізує розрахунок ймовірності результату, реалізуючи об'єктивно-суб'єктивну природу ризику.

Відповідно до вищевикладеного, на нашу думку, необхідно розмежувати поняття «загроза» і «ризик». Загроза може бути визначена як реальна об'єктивна можливість деструктивних змін в істотних характеристиках активів і економічних агентів (а також стан відносин між ними), зумовлена змінами параметрів зовнішнього середовища, а ризик – як характеристика потенційного вибору з боку економічного агента, що характеризується альтернативністю, невизначеністю, ймовірністю, визначається різницею результату за умов об'єктивної оцінки стану економічної системи і результату реалізації запланованих дій.

Виходячи з контексту дослідження, регіон є невід'ємною частиною цілісної системи, яка об'єднує продуктивні сили і виробничі відносини, що володіє прямим і зворотним виробничо-економічним, ресурсним, фінансово-кредитним та соціальним взаємозв'язком із народним господарством, тобто регіоном називають певну економічну систему, що володіє індивідуальною комбінацією ресурсів та можливостей, що забезпечують поступальний розвиток [5, с.97–98].

Отже, з позиції економічної регіональної системи ризик може визначатися як регіональна діяльність, пов'язана з нівелюванням невизначеності за рахунок визначення можливого відхилення результатів реалізації стратегії регіонального економічного розвитку від прогнозованих.

До діючих у регіональній економічній системі ризиків входять політичні, технологічні, економічні, кліматичні, соціальні та ін.

Виникнення ризикової ситуації зумовлене такими умовами:

- існуванням елемента невизначеності в досягненні необхідного результату;
- наявністю альтернатив, серед яких необхідно зробити вибір;
- можливістю визначення позитивних і негативних результатів зроблених дій;
- інформативністю, що сприяє оцінці ймовірності виникнення та ступеня тяжкості наслідків ужитих заходів.

Підхід неокейнсіанської теорії полягає в такій інтерпретації понять «ризик» і «невизначеність»: головною відмінністю між ризиком і невизначеністю є можливість суб'єктів господарювання, що ухвалюють рішення щодо виокремлення кількісних ймовірностей настання певних подій. Як правило, ризик притаманний економічним системам із масовими подіями (до яких належить і регіональна економічна система), а невизначеність присутня у випадках суб'єктивного визначення ймовірності настання негативних наслідків через відсутність або недостатність статистичних даних. Однак, на думку послідовників неокласичної школи, ці поняття є тотожними [6, с. 7].

Ризики, що виникають, виступають сильнодіючими факторами руху економіки, зумовлюють процес відтворення, що забезпечує, у свою чергу, реальний розвиток господарського життя. Однак накопичення ризиків, загроз і конфліктного потенціалу, що перевищує стійкість економічної системи (на противагу прискореному відновленню суспільно-господарського життя), зумовлює спад виробництва, функціональні і структурні кризи [7, с. 115–118]. Зазначений ризиковий функціонал є інноваційною функцією ризиків, що забезпечує самовідношення сформованої системи ризик-менеджменту і подолання внутрішньої інертності останнього.

Ефективна система управління регіональним економічним розвитком містить елементи стратегічного управління (втілення місії системи, реалізація її завдань і цілей), оперативного управління (застосування інструментарію для поступального руху системи, щоб досягнути поставлених цілей), ризик-менеджменту (підвищення ймовірності досягнення цілей системи).

Система ризик-менеджменту сприяє оптимізації умов регіонального розвитку, забезпеченню балансу інтересів усіх господарюючих суб'єктів, формуванню сприятливого клімату в цілях зростання активності підприємницької діяльності, зниження її ризиків за умов дотримання екологічних принципів. До інструментарію ризик-менеджменту належать методи й інструменти регулювання діяльності господарюючих суб'єктів органами управління, що зумовлює підтримання стабільності й безпеки регіонального економічного розвитку регіонів [8].

До складу системи управління ризиком уходить керувана підсистема об'єкта управління і керуюча підсистема суб'єкта управління. Суб'єктом системи ми розглядаємо регіон, а об'єктом взаємодій – ризик і економічні відносини між суб'єктами господарювання в процесі діяльності в умовах ризикової ситуації та трансформацій.

Проаналізувавши економічну літературу, ми виділили низку принципів основи функціонування систем, які сприяють захисту економічного суб'єкта від негативних наслідків впливу внутрішнього і зовнішнього середовища [9, с. 52], а саме:

- еволюцію механізмів регулювання економічних систем, що припускає зміну і розвиток способів і методів управління на основі встановлених тенденцій розвитку і попереднього історичного досвіду;

- мінливість функціонально-структурного блоку інструментарію регулювання економічних систем, що зумовлює поступальність його проектування, починаючи з функціональної структури;

- наступність функціонально-структурного блоку інструментарію регулювання економічних систем, що визначає спадкування основних функцій попереднього інструментарію;

- оновлення функціонально-структурного блоку інструментарію регулювання економічних систем, що відбиває процес утворення нових організаційних форм.

Зазначені принципи є основою для вивчення еволюції системи ризик-менеджменту, зумовленої трансформацією організаційних форм і методів управління економічними системами, а також із метою методологічних досліджень процесу функціонально-структурного формування цього інструментарію на різних рівнях господарювання.

У процесі управління ризиком здійснюється діагностика регіонального середовища, вироблення і ухвалення альтернативних рішень, розроблення механізмів мінімізації та нівелювання ризиків. Крім того, необхідно досліджувати причини й умови ризикової ситуації, що вимагає проведення повномасштабного дослідження зовнішнього та внутрішнього регіонального середовища і зумовлює розширення і коригування завдань регіонального ризик-менеджменту [10, с. 18].

Необхідно вказати на наявність у регіональній системі управління ризиками обов'язкового етапу моніторингу внутрішнього і зовнішнього регіонального середовища, що зумовлює ідентифікацію та селекцію ризиків, зниження асиметричності інформації, розвиток і підвищення регіональної стійкості.

Невизначеність регіональних економічних процесів зумовлює асиметрію використовуваної в процесі ухвалення рішень інформації, що є ознакою суб'єктивізму. Однак необхідно враховувати, що «входом» у процесі ухвалення рішень

є сукупність умов, що вимагає трансформації стану регіональної економічної системи, яка цілеспрямована за рахунок нівелювання різних невизначеностей [11, с. 59]. Необхідно зазначити, що будь-яка невизначеність завжди взаємопов'язана з випадковими чинниками; це зумовлює підвищення складності в ухваленні управлінського рішення за умов зростаючої невизначеності за рахунок кількісного збільшення випадкових факторів, що практично не піддаються контролю й обліку.

Ризик-менеджмент в управлінні регіональним економічним розвитком передбачає наявність зворотного зв'язку, необхідного суб'єктові управління під час зміни стану об'єкта ризику з метою коригування керуючого впливу з одночасною оцінкою змін в елементах економічного потенціалу регіону, що зумовлює (за необхідності) коригування конкретних параметрів і реалізацію уточнюючого керуючого впливу.

До принципів системи управління ризиками (складника управління регіональним економічним розвитком) належать такі:

- 1) усебічний аналіз і облік ризику кожного елемента регіональної економічної системи;

- 2) своєчасна, повна, достовірна, неспотворена інформація про регіональну економічну систему, необхідна для розроблення і коригування ефективних управлінських рішень;

- 3) гнучкість і оперативність системи оцінки ризику, що сприяє оптимальному обліку оперативної інформації, пов'язаної зі зміною регіональної економічної ситуації;

- 4) компромісні рішення під час визначення вектора економічного розвитку регіону, спрямовані на визнання неминучості об'ґрунтованого ідентифікованого ризику, що дозволяють оцінити його вплив на розвиток регіональної економічної системи та можливі наслідки;

- 5) доступність та відкритість забезпечують можливість інформування про дієві регіональні ризики всіх зацікавлених суб'єктів.

Ризики регіонального економічного розвитку (як об'єкт управління) є складною категорією з позиції реалізації управлінського впливу, оскільки економічний розвиток регіону – складний процес, тому під час управління зазначеними ризиками вплив має здійснюватися через складники, що викликають ці ризики.

Сьогодні в системі ризик-менеджменту спостерігаються нові тенденції: зростання невизначеності ризиків; поширення кількісних методів визначення ризику; активізація контролю за ризиками; підвищення точності у вимірюванні ризиків; розроблення нових методик організаційних технологій в управлінні ризиками. Посилюється увага до проблем регіональної системи ризик-менеджменту.

Комплексність системи ризик-менеджменту зумовлює не зникнення втрат, а неперевищення під впливом сукупності ризиків втрат над очікуваними величинами, що сприяє контролю зазначеної системи сукупності ризиків регіонального економічного розвитку і мінімізації можливих втрат у несприятливій ситуації. Ризик-менеджмент є багатоступеневим процесом, що діє з метою зменшення або компенсації збитку для об'єкта в разі настання несприятливої події. Слід зазначити, що використання системи ризик-менеджменту не позбавить від ризиків повністю, але сприяє прогнозуванню і мінімізації можливих втрат у разі несприятливого результату, оскільки система оцінки ризику зумовлює виділення всіх джерел ризику, встановлення природи, виробництво якісної і кількісної оцінки, ухвалення управлінських рішень на різному рівні [12].

У процесі управління ризиками необхідно провести аналіз існуючих ризиків із метою отримання необхідної інформації для подальшої кількісної оцінки. Одночасно визначається якісний складник шляхом визначення й опису всіх істотних ризиків, властивих цьому середовищу, на підставі чого формуються варіанти розвитку несприятливих ситуацій із побудовою функцій розподілу ймовірності настання збитку.

Процес аналізу ризиків є двобічним: від моменту виявлення ризику до його оцінки, і навпаки, від оцінки існуючого ризику до виявлення потенційних, пов'язаних з існуючим ризиком.

Вибір найкращого вектора здійснюється за рахунок проведення оцінки порівняльної ефективності засобів впливу. У процесі оцінки величини і ступеня впливу ризику на регіональний економічний розвиток у регіональну політику можуть бути внесені корективи з метою зниження виявлених ризиків, що зумовлює необхідність інтеграції ризик-менеджменту в загальноорганізаційний процес формування стратегії регіонального розвитку. У такому разі ефективність стратегії буде визначатися здатністю дотримуватися балансу між оптимальним ризиком і прибутковістю регіональної ресурсної бази, і, окрім того, умінням розрахувати потенційні межі ризику, знижувати вплив зазначеного ризику на регіональну економічну систему за допомогою інструментарію ризик-менеджменту [13, с.100].

У процесі аналізу ризиків необхідним уточненням є визначення показника ймовірності успішного результату в разі ухвалення рішення, оскільки ризиком визначається дія з ймовірністю досягнення бажаного результату, що дорівнює 0,5, причому існує зворотна залежність ймовірності і ризику: зі зниженням ймовірності збільшується ризик. Установлено, що розбіжність між об'єктивною ймовірністю і суб'єктивною її оцінкою передбачає, що об'єктивне критичне зна-

чення ймовірності успішного результату під час оцінювання суб'єктом ситуації як ризикованої становить 0,38 (на підставі феномена «зміщеного вибору» Х. Хекхаузена, що модифікував «Модель вибору ризику» Дж. Аткинсона відповідно до моделі В. Лефевра) і визначає можливість біполярного вибору суб'єкта на підставі математичного виразу дійсних коренів рівняння $a^2 - a = 1$, що є «золотим перетином» [14].

Заключним етапом процесу управління ризиками виступає контроль результатів, що передбачає оцінювання відповідності реалізації наміченого регіонального розвитку та отриманих результатів із метою подальшого коригування процесу управління регіональним економічним розвитком і що виражається у визначенні нових обставин, які впливають на ступінь ризику, а також у моніторингу ефективності діяльності систем забезпечення регіональної економічної безпеки.

Коригування процесу управління регіональним економічним розвитком реалізується шляхом розроблення і здійснення контрзаходів, що сприяють подоланню негативних ризикових тенденцій у чинній регіональній економічній стратегії і формуванню більш ефективної стратегії (за необхідності).

У процесі управління ризиком передбачається отримання, передання, перероблення і використання інформації, що вимагає проведення моніторингу протягом усього процесу управління регіональним економічним розвитком. Реалізація ризик-менеджменту вимагає отримання надійної і достатньої для кожних конкретних умов інформації, що реалізує можливість ухвалення конкретного рішення щодо подальших дій у сформованих ризикових умовах.

Системою моніторингу забезпечується безперервність процесу фіксації результатів регіональної економічної діяльності і порівняння їх із плановими показниками. Моніторинг і прогнозування загроз економічній безпеці виступає необхідним елементом системи управління регіональним розвитком, оскільки має на меті виявлення в процесі моніторингу якісних змін у складі й змісті властивостей суб'єктів і об'єктів регіональної економічної системи. Моніторинг загроз економічній безпеці виступає передумовою проведення аналізу і діагностики рівня безпеки регіональної економічної системи та її окремих складників із метою коригування заходів управлінського впливу, визначення кількісних показників потенційних ризиків (ризик-індикаторів) і забезпечення досягнення цільових орієнтирів регіонального розвитку. Контекст ефективного управління регіональним економічним розвитком вимагає від системи управління ризиками мінімізації впливу ризиків на матеріально-технічну та ресурсну

бази регіону, а також адаптацію його економічних зв'язків у несприятливу економічну ситуацію.

Відповідно до вищевикладеного ми пропонуємо алгоритм, що забезпечує інтеграцію інструментарію моніторингу загроз економічної безпеки в систему управління регіональним розвитком (рис. 1).

Особливістю запропонованого алгоритму є співвіднесеність його етапів з етапами розроблення стратегії соціально-економічного розвитку регіону і перманентним характером моніторингу загроз економічній безпеці та ризик-індикаторів; це дозволяє розглядати сукупність інструментів моніторингу загроз економічній безпеці підсис-

темами системи «нового» державного менеджменту на регіональному рівні, головним завданням цього алгоритму має стати підвищення рівня безпеки регіональної системи в цілому та її складників зокрема.

Висновки з проведеного дослідження. У сформованих економічних умовах значну теоретичну та прикладну цінність має оцінка та облік регіональних ризиків як важливих складників у теоретичних і практичних дослідженнях регіонального управління, оскільки найбільша кількість управлінських рішень розробляється і реалізується в умовах ризику, що зумовлює необхідність підтримки суб'єктів господарювання

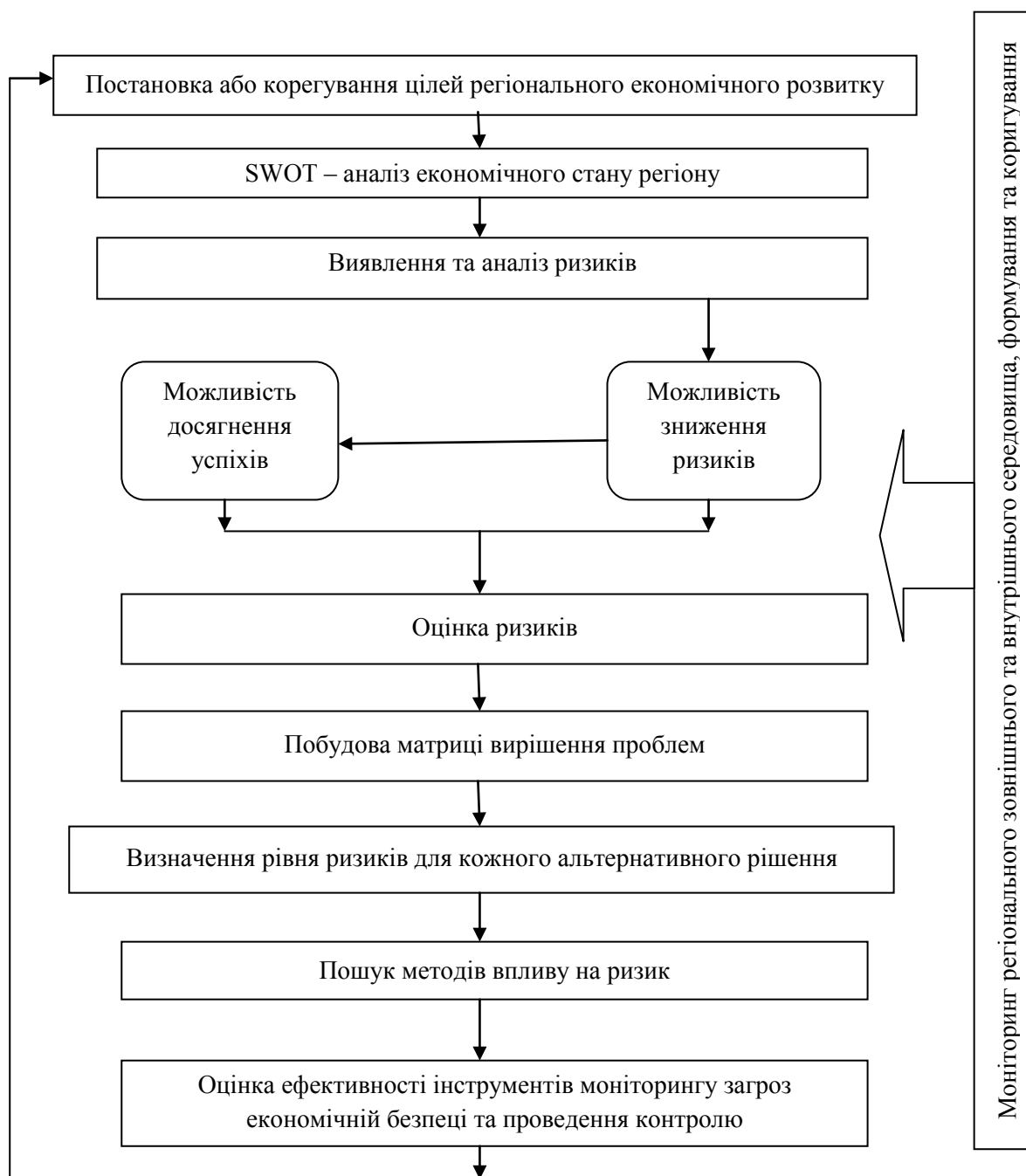


Рис. 1. Алгоритм моніторингу загроз економічній безпеці в умовах регіональних трансформацій

регіональною владою за рахунок запровадження технічних нововведень і реалізації нетривіальних дій, спрямованих на підвищення конкурентних позицій і зміцнення регіональних економік. Отже, ризик потрібно не «обходити», а оцінювати його і керувати ним, що сприяє визначенню напрямів і можливостей забезпечення сталого регіонального економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Різник Н. Економічна безпека регіону та її роль у забезпеченні економічної безпеки держави. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди. 2011. № 17/1. С. 135–139.
2. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль: Пер.с англ. Москва: Дело, 2003. 360 с.
3. Хозяйственный риск и методы его измерения: пер. с венг. / Б Бачкай, Д. Месена, Д. Мико и др. Москва: Экономика, 1979. 184 с.
4. Рейльян Я. Аналитическая основа принятия управленческих решений. Москва: Финансы и статистика, 1989.
5. Гуменюк А. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія. Київ: НІСД, 2014. 468 с.
6. Тимошенко О. Економічна безпека у системі науки про економіку: основні наукові школи. Економічний простір. 2015. № 104. С. 5–19.
7. Ілляшенко О. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Харків: Мачулін, 2016. 504 с.
8. Бойко Т. Актуальні проблеми економічної безпеки України. URL: <http://library.kr.ua/orhus/bojko.pdf>.
9. Качинський А. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія. Київ: НІСД, 2013. 104 с.
10. Криленко В. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки [Текст]. Ефективна економіка. 2013. № 2. С. 17–28.
11. Антохов А. Регіональна економіка та інтелектуалізація суспільства: інноваційні аспекти взаєморозвитку [Текст]: монографія. Львів: ПП «Видавництво «БОНА»», 2016. 420с.
12. Publications Risk Management Standard. URL: <http://www.airmic.com/publications.asp>.
13. Кузьмак О. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості фінансових установ. Наука і Європа. 2015. № 10. С. 94–101.
14. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Мотивация и деятельность. 2-е изд. Санкт-Петербург: Питер; Москва: Смысл, 2003. 860 с.

REFERENCES:

1. Riznyk N.A. Ekonomichna bezpeka rehionu ta yii rol u zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Tekst] / N. A. Riznyk // Ekonomichniy visnyk Pereiaslav-Khmelnytskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. Skovorody. – 2011. – № 17/1. – С. 135–139.
2. Nayt F.H. Risk, neopredelennost i pribyil: Per.s angl. / F.H. Nayt. – M.: Delo, 2003. – 360 s.
3. Hozyaystvennyiy risk i metody ego izmereniya: per. s veng. / B T. Bachkai, D. Mesena, D. Miko i dr. – M.: Ekonomika, 1979. – 184 s.
4. Reylyan Ya.R. Analiticheskaya osnova prinyatiya upravlencheskih resheniy / Ya.R. Reylyan. – M.: Finansi i statistika, 1989.
5. Bezpeka strukturno-instytutsionalnoi transformatsii ekonomiky rehionu : teoretychni osnovy ta prykladni aspekty : monohrafiia / A. M. Humeniuk. – K. : NISD, 2014. – 468 s.
6. Tymoshenko O. V. Ekonomichna bezpeka u systemi nauky pro ekonomiku : osnovni naukovi shkoly / O. V. Tymoshenko // Ekonomichniy prostir. – 2015. – № 104. – S. 5–19.
7. Illiashenko O. V. Mekhanizmy systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [monohrafiia] / O. V. Illiashenko. – Kharkiv: Machulin, 2016. – 504 s.
8. Boiko T. V. Aktualni problemy ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs] / T. V. Boiko. – Rezhym dostupu : <http://library.kr.ua/orhus/bojko.pdf>.
9. Kachynskiy A. B. Indykatory natsionalnoi bezpeky: vyznachennia ta zastosuvannia yikh hranynchnykh znachen : monohrafiia / A. B. Kachynskiy. – K. : NISD, 2013. – 104 s.
10. Krylenko V. I. Ekonomichna bezpeka rehionu yak skladova zabezpechennia natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky [Tekst] / V. I. Krylenko // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 2. – С. 17–28.
11. Antokhov A.A. Rehionalna ekonomika ta intelektualizatsiia suspilstva: innovatsiini aspekty vzaiemorozvytku [Tekst] : monohrafiia / A.A. Antokhov. – Lviv : PP «Vydavnytstvo «BONA»», 2016. – 420s.
12. Publications Risk Management Standard // <http://www.airmic.com/publications.asp>
13. Kuzmak O. M. Efektyvna systema ryzikmenedzhmentu yak diievyi zasib zabezpechennia stiikosti finansovykh ustanov / O. M. Kuzmak. // Nauka i Yevropa. – 2015. – № 10. – S. 94–101.
14. Hekhauzen H. Motivatsiya i deyatelnost. Motivatsiya i deyatelnost / X. Hekhauzen. – 2-e izd. – SPb.: Piter; M.: Smyisl, 2003. – 860 s.

Antohov A.A.

Doctor of Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department
of Economic Theory, Management and Administration
Chernivtsi National University Named After Y. Fedkovich

Antokhova O.Yu.

Ph.D.assistant
Associate Professor of the Department of Finance and Credit
Chernivtsi National University Named After Y. Fedkovich

MODEL OF MONITORING OF ECONOMIC SECURITY IN CONDITIONS OF REGIONAL TRANSFORMATIONS

The article deals with the theoretical and methodological principles of management of regional risks in the context of regional transformations. The classical and neoclassical approaches of the essential risk category are considered. A distinction is made between the concepts of "threat" and "risk" and states that the threat can be defined as a real objective possibility of destructive changes in the essential characteristics of assets and economic agents, as well as the state of relations between them, due to changes in the parameters of the environment, and the risk – as a characteristic of the potential choice by the economic agent, characterized by the alternative, uncertainty, probability, determined by the difference in the result of an objective assessment of the state of the economic system, and the result of the re planning of planned actions. It is noted that from the position of the economic regional system, the risk can be defined as regional activity related to the leveling of uncertainty by determining the possible rejection of the results of the implementation of the regional economic development strategy from the projected.

A number of principles of the basis for the functioning of systems that contribute to the maintenance of the economic entity from the negative effects of the influence of the internal and external environment are highlighted. There is a presence in the regional system of risk management of the obligatory stage of monitoring of the internal and external regional environment, which causes identification and selection of risks, reduction of asymmetry of information, development and increase of regional stability. An algorithm was developed that provides for the integration of tools for monitoring the threats of economic security to the regional development management system. It is proved that in today's transformational conditions in regional policy, due consideration is to be given to the risk factor, the objectivity of its assessment, and the development of a regional risk management system, recommendations, estimates and forecasts that should be taken into account when developing a regional economic development strategy.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO EFFICIENCY EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS

У статті здійснено ґрунтовний ретроспективний аналіз методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційних проєктів. Висвітлено переваги та недоліки існуючих підходів до оцінки ефективності інвестиційних проєктів. Окреслено найважливіші особливості інвестиційних проєктів, врахування яких є об'єктивно необхідним під час розроблення методичного інструментарію оцінки їхньої ефективності та обґрунтованого вибору найбільш ефективного варіанту. Здійснено аналіз принципів оцінки ефективності інвестиційних проєктів та виокремлено найважливіші з них з урахуванням практичного досвіду оцінювання ефективності. Надано пропозиції щодо адаптації наявних методик до сучасних умов господарювання.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проєкт, економічний ефект, показники економічної ефективності, методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій.

В статье осуществлен подробный ретроспективный анализ методических подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов. Освещены преимущества и недостатки существующих подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов. Определены важнейшие особенности инвестиционных проектов, учет которых является объективно необходимым при разработке методического инструментария оценки их эффективности и обоснованного выбора наиболее эффективного варианта.

Осуществлен анализ принципов оценки эффективности инвестиционных проектов и выделены важнейшие из них на основе практического опыта оценки эффективности. Сформулированы предложения по адаптации имеющихся методик к современным условиям хозяйствования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, экономический эффект, показатели экономической эффективности, методические подходы к оценке эффективности инвестиций.

The detailed retrospective analysis of methodological approaches to assessing the effectiveness of investment projects was provided at the article. The advantages and disadvantages of existing approaches to the evaluation of the effectiveness of investment projects were highlighted. The most important features of investment projects were determined. These features must be taken into consideration when developing methodological tools for assessing their effectiveness and justifying the most effective option. The analysis of principles for evaluating the effectiveness of investment projects was carried out. The most important of these principles were identified on the basis of practical experience of effectiveness evaluation. Proposals aimed on adapting the existing methods to the current conditions of entrepreneurship were elaborated.

Key words: investment, investment project, economic effect, indicators of economic efficiency, methodical approaches to the evaluation of investment efficiency.

УДК 330.322

Гончарова Н.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри вищої математики
Черкаський державний технологічний
університет

Постановка проблеми. Оцінка ефективності інвестиційного проєкту є одним із найголовніших етапів його розроблення та аналізу. Оцінювання необхідно виконувати, дотримуючись певної послідовності дій, які передбачають якісну підготовку вихідної інформації, розрахунок фінансових показників, правильне визначення коефіцієнтів дисконтування й розподілу, розрахунок впливу інфляції, оцінку інвестиційних ресурсів, урахування факторів невизначеності та ризику. В умовах програмно-цільового планування функціонування та розвитку регіонів, обмеженості інвестиційних ресурсів регіонального розвитку, хронічної недостатності бюджетних коштів на впровадження інвестиційних проєктів розвитку територій, з одного боку, та активізації громадських ініціатив щодо розвитку територій, зокрема у написанні та впровадженні інвестиційних проєктів, пошуку грантових коштів, з іншого боку, високої актуальності набуває питання оцінки ефективності інвестиційного проєкту як на стадії його розроблення, так і на стадії виконання та завершення. Тому узагальнення та подальший розвиток методологічних підходів до оцінювання ефективності інвестиційних проєктів,

представлення їх у зрозумілому та придатному для широкого використання вигляді є нагальним завданням для наукових розвідок.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідження в галузі формування методології оцінювання економічної ефективності інвестицій та інвестиційних проєктів розпочато давно і ведуться як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, серед яких слід вказати на праці І. Бланка [1], С. Богуславської [2], О. Березіної [19], А. Гойка [3], В. Гриньової [6], М. Денисенка [4; 5], В. Красовського [17], Т. Майорової [9], О. Омельченка [8], В. Пономаренка [6], Т. Хачатурова [18], О. Черевка [19], О. Ястремської [6] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз розроблених методичних підходів до оцінки ефективності інвестицій, визначення їх особливостей та обґрунтування пропозицій щодо адаптації наявних методик до сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції, як відомо [1; 4; 6], є вкладенням заощаджених коштів у різні сфери людської діяльності з метою отримання додаткового доходу (прибутку) або будь-якої вигоди. Залежно від цільового при-

значення всі інвестиції можна диференціювати на реальні (економічні) інвестиції, цільове призначення яких полягає у створенні нових або розширенні діючих виробничих потужностей (основних виробничих фондів), що називаються капітальними вкладеннями, які забезпечують зростання реальних (матеріальних) активів підприємства, та фінансові (портфельні) інвестиції, що направляються для придбання нематеріальних активів (акції, облігації, банківські депозити тощо); споживчі інвестиції, призначені для придбання фізичною особою різного майна, зокрема предметів тривалого користування (транспортних засобів, житлових приміщень, земельних ділянок і т.д.), придбаних із метою або отримання додаткового доходу (за умови здання майна в найм), або збереження грошей від інфляції.

Як правило, заощаджені фінансові ресурси набувають того чи іншого вигляду інвестицій залежно від напрямку їх вкладення, обраного власником цих ресурсів, тобто інвестором [8].

Оскільки інвестиції, як і будь-який інший економічний ресурс, завжди обмежені, тобто дефіцитні, то процесу їх вкладення передують досить складна процедура вибору найбільш раціонального та ефективного, насамперед для інвестора, напрямку використання інвестицій. В умовах зазначеного дефіциту роль (призначення) економічної науки полягає в постійному виборі тих напрямків вкладення інвестиційних ресурсів, які забезпечують найбільш високу віддачу від них. Завдання економічної науки полягає не стільки в ухваленні остаточного рішення про вибір, що є прерогативою власника того чи іншого економічного ресурсу (наприклад, інвестора), скільки в розробленні відповідного інструментарію, що дозволяє здійснювати всебічно обґрунтований вибір (з певної кількості альтернативних варіантів) найбільш ефективного. Указаний інструментарій, який поєднує в собі методичні основи та відповідний алгоритм розрахунку показників оцінки ефективності певної сукупності варіантів вкладення інвестицій, передбачає обов'язкову наявність спеціального критерію, з екстремального (максимального або мінімального) значення якого проводиться порівняння цих варіантів і вибір із них одного, найбільш ефективного. Отже, будь-яке інвестиційне завдання може бути зараховане до класу завдань, які мають багатоваріантність рішення, що викликає об'єктивну необхідність прийняття (встановлення) критерієм відбору такого показника, який характеризує ефективність інвестицій та володіє би основними властивостями: чітка, якісна визначеність, кількісна вимірність, комплексність і достовірність. Критерій, що відповідає зазначеним вимогам, забезпечить необхідний у цьому випадку рівень об'єктивності оцінки всіх варіантів рішення інвес-

тиційного завдання з метою вибору на його основі найбільш ефективного.

Через специфічні особливості, об'єктивно притаманні інвестиційним завданням взагалі і завданню оцінки ефективності інвестиційних проєктів зокрема, вибір і науково-методичне обґрунтування такого критерію, розроблення методики його розрахунку, встановлення та розрахунок системи інших показників, що додатково оцінюють цю ефективність, є складною науковою проблемою.

До найважливіших особливостей інвестиційних проєктів, урахування яких є об'єктивно необхідним під час розроблення методичного інструментарію оцінки ефективності їх варіантів і обґрунтованого вибору серед них найбільш ефективного, належать такі:

- існування різних (часом суперечливих) інтересів у багатьох (як безпосередніх, так і опосередкованих) учасників проєкту;
- наявність комплексу різноманітних наслідків, що наступають у результаті реалізації інвестиційного проєкту;
- здійснення інвестування в будь-який проєкт в умовах різноманітних ризиків;
- розроблення і реалізація інвестиційних проєктів в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища.

Ілюстрацією зазначеної вище складності наукової проблеми розроблення методичних підходів щодо оцінки ефективності інвестицій у різні підприємницькі (виробничі, господарські) проєкти може слугувати представлений нижче аналіз еволюції наукових поглядів на вирішення цієї проблеми в нашій країні.

Дослідженню проблеми ефективності капітальних вкладень у радянський період присвячені праці багатьох економістів, проте найбільший внесок у вирішення цієї проблеми зробили такі вчені, як акад. Т. Хачатуров [18] і В. Красовський [17], основні ідеї яких були закладені в офіційних нормативних документах із визначення ефективності капітальних вкладень та ін. Розроблені для умов планової економіки, де превалювала державна власність, на інвестиції, на результати, отримані від вкладення, методичні рекомендації з оцінки як абсолютної, так і порівняльної ефективності капітальних вкладень досить успішно виконували свою роль. Як у методиках, що застосовувалися раніше [10; 13–15], так і в сучасному методичному інструментарії оцінки ефективності інвестицій [11–12], використовувався один і той же методологічний підхід, згідно з яким така оцінка в найзагальнішому вигляді визначається відношенням отриманого внаслідок інвестування кінцевого корисного результату (ефекту) до суми витрат, які забезпечують цей ефект. У межах цього підходу існують два основні методи: «витрати-ефективність» і «витрати-вигоди».

Суть цих методів полягає в тому, що в першому випадку необхідно встановити найбільш економічний спосіб досягнення наміченого результату або результату, який важко піддається вартісній оцінці. У другому випадку кінцевий результат реалізації інвестиційного проекту порівняно легко піддається вартісній оцінці. Тому перший спосіб і в радянських методиках [10; 13–15; 17; 18], і в розробках сучасних авторів [3; 5; 7] використовується для оцінки порівняльної ефективності шляхом визначення найбільш ефективного варіанту, що має мінімальну суму приведених витрат. Другий метод («витрати-вигоди») покладений в основу методик, що використовуються в пострадянський час [2; 11–12; 19].

Із загального переліку основних принципів оцінки ефективності інвестиційних проектів [1–19] розглянемо найважливіші з точки зору розглянутих відмітних особливостей нових і старих методик.

Перший принцип. Розгляд проекту протягом усього його життєвого циклу (розрахункового періоду): від проведення передінвестиційних досліджень до припинення проекту.

Цей принцип, уперше введений та використаний у вітчизняних офіційних методичних документах з оцінки ефективності інвестицій [11–12], припускає здійснення такої оцінки за допомогою динамічних показників, що відбивають розвиток проекту в умовах, що змінюються, зокрема в зовнішньому середовищі. Реалізація цього принципу істотно підвищує рівень достовірності одержуваних оцінок ефективності інвестиційного проекту протягом усього його життєвого циклу, оскільки дозволяє враховувати:

- можливі зміни рівня попиту на свою продукцію і тому динаміку обсягів виробництва;
- очікувані коливання цін як на вироблену продукцію, так і на споживані ресурси;
- імовірні зміни в технічному рівні виробництва та продукції, що випускається;
- рівень доступності фінансових джерел для покриття потреб проекту в інвестиціях на кожному етапі реалізації проекту.

Методики оцінювання економічної ефективності капіталовкладень [15] адаптовані до планової системи господарювання та її потреб. Відповідно до них приведення капітальних витрат до річної розмірності у вигляді умовної величини ($K_{\text{умовн річн}}$) здійснювалося шляхом множення їх загальної величини ($K_{\text{заг}}$) на нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень ($E_{\text{норм}}$):

$$K_{\text{умовн річн}} = K_{\text{заг}} \times E_{\text{н}} \quad (1)$$

Сума річних поточних (експлуатаційних) витрат на виробництво запроєктованої продукції визначалася як середньорічна величина повної собівартості всього випуску продукції за умови економічного освоєння потужності. Ціни на продукцію і ресурси, що використовувались, приймалися

стабільними без їх можливої зміни в перспективі. На основі такого підходу визначалися показники як абсолютної (термін окупності вкладень, рівень рентабельності), так і порівняльної (сума приведених витрат) економічної ефективності капітальних вкладень. Сума приведених витрат розраховувалася за виразом:

$$Z = C_i + K_i * E_H \min Z. \quad (2)$$

За мінімального значення наведених витрат (Z) проводився вибір найбільш ефективного серед деякої кількості альтернативних (щодо досягнення кінцевого результату) варіантів проекту. Таким чином, у проведених (відповідно до [13]) розрахунках ефективності капітальних вкладень можливі зміни в часі (як внутрішніх умов, так і зовнішнього (стосовно проекту) середовища) жодним чином не враховувалися. Через це використання розглянутого принципу, що дозволяє отримати оцінку ефективності проекту в динаміці, є однією з основних переваг сучасних методичних указівок (порівняно з тими, що використовувалися раніше).

Другий принцип. Урахування наявності різних учасників проекту, диференціації їхніх інтересів і різних оцінок вартості капіталу, що виражаються в індивідуальних значеннях норми дисконту.

В умовах державного монополізму, властивого соціалістичному методу господарювання, держава залишалася практично єдиним власником фінансових ресурсів (інвестицій), засобів і результатів виробництва. Проблема врахування інтересів учасників будь-якого проекту (нове будівництво, розширення, реконструкція підприємств) під час формування методики оцінки його ефективності взагалі не стояла. Домінуюче положення серед джерел капітальних укладень (інвестицій) для реалізації проектів займало бюджетне фінансування, оскільки ринку капіталу (як такого) не існувало, а банківське кредитування було вкрай обмеженим, зокрема для поповнення оборотних коштів.

Капітальні вкладення для реалізації проектів виділялися державою з бюджету у вигляді централізованих коштів на безповоротній і безоплатній основі. Принцип терміновості при цьому дотримувався шляхом нормативного терміна окупності (повернення) капітальних укладень. Слід при цьому зазначити, що реального повернення підприємствами фінансових ресурсів державі не відбувалося, а сам показник нормативного терміна окупності (як і обернений до нього норматив абсолютної економічної ефективності) застосовувався тільки критерієм ухвалення рішень про реалізацію інвестиційних проектів і їх фінансування.

Процеси трансформації централізовано планованої економіки, супроводжувались виникненням нових форм власності, чим зумовили відповідні перетворення «старих» і формування «нових» суб'єктів господарювання: виробників, споживачів,

підприємців, власників, інвесторів, комерційних банків і т.д. Тому реалізація будь-якого інвестиційного проекту тепер є справою не тільки і не стільки держави, скільки перерахованих вище суб'єктів господарювання, кожен із яких не може не мати своїх суб'єктивних інтересів. Ці інтереси часто можуть не збігатися (а іноді навіть суперечити один одному), що зумовлює необхідність знаходження компромісу під час формування умов реалізації проекту та під час розрахунків ключових параметрів і показників, які оцінюють його ефективність (цін, процентних ставок, розмірів дивідендів, суми одержуваного ефекту, термінів повернення інвестицій, рівня ефективності тощо).

Найбільш яскраво суперечливість інтересів проглядається у лінії «власник-підприємець» [9]. Природно, що власник зацікавлений у максимізації поточного прибутку, зокрема дивідендів; він здебільшого зацікавлений у максимізації потенційного прибутку в довгостроковому аспекті, темпів росту реальних активів, підтримання престижу фірми і самого підприємця тощо. У лінії «виробник-споживач» перший зацікавлений у зростанні цін на вироблену продукцію (послуги), а другий – у їх зниженні. Кожен із можливих партнерів із реалізації інвестиційного проекту зацікавлений у максимізації своєї частки від участі в ньому.

Протиріччя між економічними інтересами підприємця та національною економікою довгі роки знімалося у нас за допомогою орієнтації під час ухвалення рішень про інвестиції в проект тільки на критерій народногосподарської, а не госпрозрахункової економічної ефективності. Сьогодні для проектів і нововведень, що самостійно здійснюються підприємцями на свій страх і ризик за рахунок власних або залучених (зворотних і платних) фінансових ресурсів, вимога пріоритету критерію національної економічної ефективності не є обов'язковою. Оцінка економічної ефективності проектів із макроекономічних позицій стає необхідною в разі державного замовлення або фінансування за рахунок коштів державного бюджету. Розрахунок національного економічного ефекту може проводитися у випадках, коли підприємець розраховує на надання, наприклад, податкових пільг, пільгового кредиту тощо.

Компромід інтересів учасників проекту знаходить відображення в рівні відсоткової ставки дисконтування, що враховує, з одного боку, доходність, з іншого – ризик від участі в реалізації проекту і підприємця, і кредиторів, і власника.

Усі зазначені вище аспекти врахування наявності різних учасників проекту та їхніх економічних інтересів відображені в сучасних методичних нормативних документах [11–12 та ін.]. Це врахування здійснюється за допомогою запропонованого методичного інструментарію і на основі розрахунку різних видів і форм ефективності, як ми вва-

жаємо, не повністю враховує часом суперечливі щодо інтересів безпосередніх учасників проекту (інвестора, власника, споживача та ін.) громадські інтереси, пов'язані із зацікавленістю населення в збереженні навколишнього середовища.

Екологічні інтереси людей, що живуть по сусідству з виробничим об'єктом, що будується щодо проекту, повністю ігноруються під час оцінки комерційної ефективності.

Загальновідомо, що найбільш істотним з усього переліку можливих наслідків здійснення будь-якого інвестиційного проекту є екологічні (як позитивні, так і негативні) результати. І оскільки в реальній практиці розроблення, обґрунтування та ухвалення рішення про реалізацію практично будь-якого проекту проводиться розрахунок тільки комерційної його ефективності (під час здійснення врахування екологічних наслідків), а отже, розрахунок суспільних інтересів ігнорується, то це призводить до отримання недостовірних оцінок ефективності проектів і ухвалення не завжди обґрунтованих і виправданих рішень щодо їх реалізації.

На відміну від звичайних економічних інвестицій, екологічні інвестиції несуть у собі щонайменше два ефективних напрями (соціальний та економічний) [8, с. 183].

Позитивний ефект можна охарактеризувати такими чинниками, як скорочення деструктивного впливу на навколишнє середовище; скорочення видобутку та, як наслідок, збереження природних ресурсів; поступове відновлення екологічної рівноваги та скорочення рівня техногенного навантаження. Важливими соціальними чинниками доцільності та важливості екологічних інвестицій є збільшення тривалості життя населення; скорочення рівня захворюваності; поліпшення умов праці; збереження природних ландшафтів тощо [16, с. 51].

Як показав аналіз практики реалізації інвестиційних проектів, зокрема щодо використання техногенних утворень, упровадженню підлягають проекти, що забезпечують високий рівень економічної комерційної ефективності, що не враховує екологічних наслідків їх реалізації. Навіть із численних природоохоронних проектів, спрямованих на виробниче застосування відходів, що сприяють оздоровленню середовища проживання і відповідають суспільним інтересам, здійснюється тільки невелика частина таких проектів, які отримують високу оцінку економічної ефективності, що відповідає комерційним інтересам безпосередніх учасників проекту.

Третій принцип. Урахування (в кількісній формі) впливу невизначеностей і ризиків, що супроводжують реалізацію проекту. Цей принцип дуже тісно пов'язаний із першим (розгляд проекту протягом усього його життєвого циклу), оскільки тривалість періоду розрахунку параметрів проекту і необхід-

ності врахування динамічних змін припускають використання прогнозних оцінок.

Очевидно, що різні характеристики проектів можуть прогнозуватися з різним ступенем точності, що об'єктивно зумовлює певний ступінь ризику реалізації проекту. Величина ризику прямо пропорційна масштабам проекту або заходам та тривалості періоду його здійснення. Слід підкреслити, що загальний ризик нездійсненності проекту пов'язаний із тим, що процес його реалізації протікає під дією більшої кількості різних факторів, із кожним із яких пов'язане виникнення специфічного виду ризику.

Залишивши за межами цього дослідження розгляд існуючих видів ризиків, а також можливих способів їх зниження або запобігання, зазначимо, що під час оцінки ефективності інвестицій загальний ступінь ризику нездійсненності проекту може враховуватися, наприклад, шляхом пропорційного збільшення ставки дисконтування та ін. Природно, що в умовах планової економіки, коли протягом досить тривалого періоду (10–20 років) діяли державно єдині стабільні ціни на продукцію і ресурси, обсяги виробництва за проектом устанавлювалися державою, яка виділяла капітальні вкладення на його реалізацію, фактор ризику, під яким найчастіше могли розглядатися лише форсмажорні обставини (ризик стихійних лих, війн і т.д.), не враховувався.

Під час оцінки ефективності інвестиційного проекту обов'язково повинен враховуватися фактор ризику, який має вигляд можливого зменшення віддачі від вкладеного капіталу (порівняно з очікуваною величиною). Із метою виявлення і зниження ризику вкладень робиться аналіз стійкості інвестиційного проекту за його параметрами та зовнішніми факторами [3].

Четвертий принцип. Принцип позитивності й максимуму ефекту. Згідно з рекомендаціями, для того, щоб інвестиційний проект із точки зору інвестора був визнаний ефективним, необхідним є те, «щоб ефект реалізації проекту, що його породжує, був позитивним; під час порівняння альтернативних варіантів ІП перевага повинна надаватися проекту з найбільшим значенням ефекту

Критерієм, що виражає суму отриманого від реалізації інвестиційного проекту ефекту, виступає чистий дисконтований дохід (далі – ЧДД). Відповідно до «Методичних рекомендацій ...» інвестиційний проект (із позиції абсолютної ефективності) вважається ефективним, якщо $ЧДД > 0$. Під час порівняння декількох альтернативних варіантів проекту порівняльна оцінка ефективності також здійснюється за критерієм ЧДД, а найбільш ефективним визнається варіант проекту, що забезпечує максимальне значення ЧДД.

Слід зазначити, що в «Методичних рекомендаціях...» [12] пропонується застосовувати систему

критеріальних показників, до якої, крім ЧДД, включаються такі показники, як індекс прибутковості (далі – ІД), внутрішня норма дохідності (далі – ВНД), термін окупності. При цьому ухвалення рішення про інвестування коштів в альтернативні проекти ускладнюється тим, що перераховані критерії можуть суперечити один одному.

У методиках, які використовувались раніше, крім показника «сума приведених витрат» (формула 2) використовувався критерій – коефіцієнт абсолютної економічної ефективності, що визначався відношенням річної суми прибутку, отриманої в результаті реалізації проекту, до загальної суми капітальних вкладень, що забезпечили цей прибуток.

$$E_p = \frac{\Pi_p^H}{K_{заг}} \quad (3)$$

При цьому коефіцієнт E мав задовольняти умову:

$$E_p > E_n \quad (4)$$

де E_n – директивно встановлюваний державою нормативний коефіцієнт економічної ефективності, що визначає мінімальний питомий рівень віддачі капітальних вкладень, нижче якого вона не могла бути.

Коефіцієнт E у багатьох літературних джерелах тих років трактувався ще й як коефіцієнт приведення капітальних вкладень до розмірності річної величини поточних витрат, що забезпечувало можливість їх додавання для розрахунку загальної суми наведених витрат за виразом (2).

Величину E пропонувалося розглядати і як питому нормативну прибутковість капітальних вкладень, яку хотів би отримати їх власник – держава. Цей показник у добуток із сумою капітальних вкладень дає можливість розрахувати річну величину нормативного (очікуваного) прибутку (Π_n). Дійсно, із виразів (3) і (4) виходить:

$$\Pi_p^H = E_n K_{заг} \quad (5)$$

Таким чином, сума нормативного прибутку (Π_n) і поточних витрат на виробництво (C) є нормативно приведеними витратами на проект, які є за своїм економічним змістом і суттю «ціною» конкретного проекту або «ціною» маси виробленого в результаті реалізації проекту товару. Тому порівняння альтернативних проектів здійснювалося саме за показником приведених витрат. Найбільш пріоритетним уважався проект (варіант) із мінімальними приведеними витратами, тобто той варіант проекту, який забезпечував мінімальний рівень «ціни», проектованої до виробництва продукції. В умовах державного монополізму і відсутності конкуренції, чим характеризувалася планова економіка, таке трактування наведених витрат мало право на існування, оскільки величина Z дійсно слугувала критерієм відбору серед певної кількості альтернативних проектів (варіантів) найбільш ефективного (з точки зору мінімізації ціни,

проектованої до виробництва продукції в інтересах суспільства і держави).

П'ятий принцип. Облік фактора часу. Витрати і прибутки, пов'язані з будь-якою інвестицією, так чи інакше розподілені у часі. Завдяки тому, що в економіці водночас існує багато можливостей інвестування, ціна витрат і прибутку залежить від моменту часу, на який вони припадають. Саме тому правильна оцінка ефективності інвестицій неможлива без правильного співставлення ціни цих витрат і прибутку за часом [3].

Прицьому з позиції року, що передує року початку реалізації проекту, усі майбутні грошові надходження є менш цінними. Це знецінення майбутніх потоків визначається приведенням різночасових (що належать до різних років реалізації проекту) результатів і витрат до початкового моменту часу. Основним економічним нормативом, що використовується під час дисконтування, є норма дисконту (e), що виражається в частках одиниці й у відсотках. Фактор часу в фінансово-економічних розрахунках вираховується за допомогою коефіцієнта дисконтування (a_t), що визначається за виразом:

$$a_t = \frac{1}{(1 + e)^{t_n - t_0}}, \quad (6)$$

де e – норма дисконту або ставка дисконтування;

t_n – кінець n -го кроку;

t_0 – момент приведення;

n – порядковий номер року, результати і витрати якого приводяться до року приведення, тобто дисконтуються.

Оскільки найчастіше моментом приведення вибирають базовий момент (початок відліку часу), тобто $t_0 = 0$, то вираз (6) матиме такий вигляд:

$$a_t = \frac{1}{(1 + e)^{t_n}}. \quad (6.1)$$

Фактор часу враховувався в методичних рекомендаціях минулих років досить специфічним чином:

$$B = \frac{1}{(1 + e_n)^t}. \quad (7)$$

Суть коефіцієнта «В» пояснювалася не стосовно знецінення майбутніх доходів і витрат порівняно з грошовими їх еквівалентами з точки зору сьогодення, а лише необхідністю приведення капітальних вкладень різних років до одного моменту часу. Виходячи з цього, коефіцієнт e називався нормативним коефіцієнтом приведення, значення якого задавалося власником капітальних вкладень, тобто держави. Таким чином, науково-методологічне обґрунтування економічної сутності величини коефіцієнта «В» отримало своєрідне політичне підґрунтя, оскільки за умови функціонування соціалістичного методу господарювання офіційно не могли бути визнані властиві для ринкової економіки принципи «Гроші повинні працювати», «Гроші роблять гроші» і «Час –

гроші», на яких і будується вся процедура дисконтування.

Шостий принцип. Урахування всіх найбільш істотних наслідків реалізації проекту. Під час визначення ефективності інвестиційних проектів повинні враховуватися всі наслідки його реалізації (як безпосередньо економічні, так і позаекономічні (зовнішні ефекти, суспільні блага)). У тих випадках, коли вплив на ефективність допускає кількісну оцінку, її слід провести. В інших випадках урахування цього впливу має здійснюватися експертно.

Отже, оцінюючи ефективність інвестиційних проектів (переважно з позиції чисто економічних результатів, без урахування екологічних наслідків) неможливо забезпечити отримання об'єктивної та достовірної оцінки ефективності проектів, що може привести до ухвалення рішень про реалізацію високоефективних (з економічної точки зору) і тому привабливих для потенційних інвесторів проектів, але несприятливих чи небезпечних з екологічних позицій, а отже, в кінцевому рахунку неефективних (із точки зору суспільних (народно-господарських) інтересів).

Такий підхід призводить до того, що практично всі проекти природоохоронного характеру під час оцінки ефективності виявляються фінансово непривабливими, а проекти, спрямовані на розширення масштабів користування природно-ресурсного потенціалу, отримують високу оцінку економічної ефективності.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, проведене дослідження щодо методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів, які використовувалися раніше і нині, показало:

- чітко виражену позитивну тенденцію з удосконалення вітчизняних методик, зокрема в напрямі більшої адаптації до поточних потреб та інтересів інвесторів;

- широке застосування міжнародного досвіду оцінки ефективності інвестицій та його адаптації до вітчизняних умов господарювання;

- визнання рекомендаціями необхідності оцінки не тільки економічної, але й соціальної, екологічної та суспільної ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І. Інвестиційний менеджмент. Київ: Ельга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.
2. Богуславська С. Інвестиційна діяльність на сучасному етапі розвитку економіки регіону. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. № 1(56). 2013. С. 161–168.
3. Гойко А. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. Київ: ВІРА-Р, 1999. 320 с.
4. Денисенко М. П. Инвестирование: монография. Москва: Центр экономики и маркетинга, 2000. 440 с.

5. Денисенко М., Гречан А., Коверда О. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів інноваційних компаній. Проблеми науки: міжгалузевий наук.-техн. журнал. 2005. № 10. С. 18–23.

6. Пономаренко В., Гриньова В., Лисиця Н., Ястремська О. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю: монографія. Харків: Вид-во ХДЕУ, 2003. 179 с.

7. Колотуша Л. Оцінювання економічної ефективності інноваційних рішень. URL: file:///C:/Users/Lidon/Downloads/2518-7151-1-SM%20(1).pdf

8. Омельченко О. Проблеми аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів у сферу екології. Наукові праці МАУП. 2013. Вип. 1. С. 181–184.

9. Майорова Т. Результативність іноземних інвестицій у соціальну сферу регіонів України: доповідь. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=641>.

10. Методика определения эффективности капитальных вложений : метод. указ. и коммент. по их прим. Москва: Экономика, 1990. 87 с. (Нормативные директивные правовые документы).

11. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів. Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку № 73 від 31.08.2010 р. URL: <http://zakonrada.gov.ua>.

12. Методичні рекомендації з розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 13.11.2012 р. N 1279. URL: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-z-rozroblennja-i-doc123275.html>.

13. Методические указания по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса : метод. указ. и коммент. по их прим. Москва: Экономика, 1989. 120 с. (Нормативные директивные правовые документы).

14. Методические рекомендации по определению экономической эффективности мероприятий научно-технического прогресса на железнодорожном транспорте : метод. указ. и коммент. по их прим. Москва: Экономика, 1990. 92 с. (Нормативные директивные правовые документы).

15. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники. Вып. 33. Москва: Наука, 1982, С. 12–49.

16. Тихенко В. Екологічні інвестиції в Україні: теоретично-прикладний аспект. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2013. Т. 21, Вип. 7(4). С. 47–52.

17. Фактор времени в плановой экономике, (инвестиционный аспект) / Под ред. Красовского В. Москва: Экономика. 1978. 247 с.

18. Хачатуров Т. Эффективность капитальных вложений. Москва: Экономика, 1979. 336 с.

19. Черевко О., Березина О., Годлевська А. Пріоритети регіональної політики соціально-економічного розвитку. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Черкаси: ЧДТУ, 2014. Вип. 36. Ч. III. С. 147–152.

REFERENCES:

1. Blank I. A. (2001) Investitsionnyy menedzhment [The Investment Management] Kyiv: El'ga-N, Nika-Tsentr (in Ukrainian).

2. Boguslavs'ka S.I. 2013) Investitsiyna diyal'nist' na suchasnomu etapi rozvitku ekonomiki regionu [Investment activity at the present stage of the region's economic development] Naukovij visnik Poltavskogo universitetu ekonomiki i torgivli [Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade], vol. 1(56), pp. 161-168 (in Ukrainian).

3. Gojko A.F. (1999) Metodi otsinki effektivnosti investitsiy ta prioritetni napryami ikh realizatsii [Estimation methods for the effectiveness of innovation and priority directions of their realizations]. Kyiv: Vira-R (in Ukrainian).

4. Denisenko M. P. (2000) Investirovanie : monografiya [Investment: the monograph]. Moscow: Centre of economy and marketing (in Russian).

5. Denisenko M. P., Grechan A. P., Koverda O. V. (2005) Metodi otsinki effektivnosti investitsiyних proektiv innovatsiyних kompaniy [Methods for estimation the effectiveness of innovation companies' investment projects] Problemi nauki : mizhgaluzeviy nauk.-tekhn. zhurnal. [The problems of science: intrabranched science and technological journal], vol 10., pp. 18-23. (in Ukrainian).

6. Ponomarenko V. S., Grin'ova V. M., Lisitsya N. M., Yastrems'ka O. M. (2003). Ekonomichni ta sotsial'ni aspekti upravlinnya investitsiynoyu diyal'nisty: monografiya [The economic and social aspects of managing an innovation: monography]. Kharkiv : PH KhNEU (in Ukrainian).

7. Kolotusha L. M. (2015) Otsinyuvannya ekonomichnoi effektivnosti innovatsiyних rishen' [The estimation of economic effectiveness of innovative decisions] Available at: [http://Lidon/Downloads/2518-7151-1-SM%20\(1\).pdf](http://Lidon/Downloads/2518-7151-1-SM%20(1).pdf) (accessed 17.02.2018).

8. Omel'chenko O. V. (2013) Problemi analizu ekonomichnoi effektivnosti investitsiyних proektiv u sferu ekologii [The problems of the analysis of the economic efficiency of investment projects in the sphere of ecology] Naukovi pratsi MAUP. [Scientific works of MAUP], vol. 1, pp. 181-184 (in Ukrainian).

9. Mayorova T. V. (2015) Rezul'tativnist' inozemnikh investitsiy u sotsial'nu sferu regioniv Ukraini [The results of the inclusions of the realities in the social sphere of the reign of Ukraine] Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=641> (accessed 20.03.2018).

10. Normative policy directives. (1990) Metodika opredeleniya effektivnosti kapital'nykh vlozheniy : metod. ukaz. i komment. po ikh prim. [Methodology for determining the effectiveness of capital investments: a method. recommendations and comments to them]. Moscow: Ekonomika (in Russian).

11. The order of the State agency of investment and development of Ukraine 14.08.2010 No. 73 (2010) Metodichni rekomendatsii z rozrobki biznes-planiv investitsiyних proektiv. [Methodical recommendations for the distribution of business plans for investment projects]. Available at: <http://zakonrada.gov.ua> (accessed 5.04.2018).

12. The order of Ministry of economic development and trade of Ukraine 13.11.2012 N 1279 (2012) Metodichni

rekomendatsii z rozroblennya investitsiynogo proektu, dlya realizatsii yakogo mozhe nadavatisya derzhavna pidtrimka [Methodical recommendations for the development of investment project with government support] Available at: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-z-rozroblennja-i-doc123275.html> (accessed 05.04.2018).

13. Normative policy directives (1989). Metodicheskie ukazaniya po kompleksnoy otsenke effektivnosti mero-priyatiy, napravlenykh na uskorenje nauchno-tekh-nicheskogo progressa : metod. ukaz. i komment. po ikh prim. [Methodical instructions on the integrated assessment for the effectiveness of activities aimed at accelerating scientific and technological progress: a method. recommendations and comments to them] Moscow: Ekonomika (in Russian)

14. Normative policy directives (1990). Metodicheskie rekomendatsii po opredeleniyu ekonomicheskoy effektivnosti meropriyatiy nauchno-tekhnicheskogo progressa na zheleznodorozhnom transporte : metod. ukaz. i komment. po ikh prim. [Methodological recommendations for determining the economic efficiency of scientific and technological progress in rail transport: a method. recommendations and comments to them] Moscow: Ekonomika (in Russian).

15. Normative policy directives (1982). Tipovaya metodika opredeleniya ekonomicheskoy effektivnosti

kapital'nykh vlozheniy [Typical methodology for determining the economic efficiency of capital investments] Metody i praktika opredeleniya effektivnosti kapital'nykh vlozheniy i novoy tekhniki. [Methods and practice of determining the effectiveness of capital investments and new technology], vol. 33. (in Russian)

16. Tikhenko V. S. (2013) Ekologichni investitsii v Ukraïni : teoretichno-prikladniy aspekt [Ecological investments in Ukraine: theoretical and applied aspect] Visnik Dnipropetrovs'kogo universitetu. Ser. : Ekonomika [Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Economy] vol.21, no. 7(4), pp.47–52 (in Ukrainian).

17. Krasovskiy V. P. (ed.) (1978) Faktor vremeni v planovoy ekonomike, (investitsionnyy aspekt) [Time factor in the planned economy, (investment aspect)] Moscow : Ekonomika. (in Russian).

18. Khachaturov T. S. (1979) Effektivnost' kapital'nykh vlozheniy [Efficiency of capital investments] Moscow : Ekonomika (in Russian).

19. Cherevko O.V., Berezina. O.Yu., Godlevs'ka A.A. Prioriteti regional'noi politiki sotsial'no-ekonomichnogo rozvitku [Priorities of socially-economical development regional policy] Zbirnik naukovikh prats' Cherkas'kogo derzhavnogo tekhnologichnogo universitetu. Seriya: Ekonomichni nauki. [Bulletin of scientific researches of Cherkassy state technology university. Series: Economic sciences], vol. 36, part 3, pp. 147-152 (in Ukrainian).

Goncharova N.M.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Higher Mathematics Department,
Cherkasy State Technological University

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO EFFICIENCY EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS

The evaluation of the effectiveness of an investment project is one of the most important stages in its development and analysis. The efficiency evaluation of investment projects must consist following sequence of actions: the qualitative preparation of the initial information, the calculation of financial indicators, the correct determination of the discounting and distribution coefficients, the calculation of the impact of inflation, the assessment of investment resources, the consideration of factors of uncertainty and risk. In the context of programmatic planning of the functioning and development of regions, the limited investment resources of regional development, chronic insufficiency of budget funds for the implementation of investment projects of development of territories, on the one hand, and the intensification of public initiatives on the development of territories, in particular, in the writing and implementation of investment projects, the search for grant funds, on the other, the issue of efficiency evaluation of investment projects is relevant nowadays. Therefore, the generalization and further development of methodological approaches to the evaluation of the effectiveness of investment projects, presentation of them in the form that is clear and suitable for using, is an urgent task for scientific development.

The purpose of the article is to analyze the developed methodological approaches to efficiency evaluation of investment projects and to identify their features.

Research of methodological approaches to evaluating the effectiveness of investment projects gave the opportunity to elaborate three main points. Firstly, there is a clear positive tendency towards the improvement of domestic methods in the direction of their greater adaptation to current needs and interests of investors. Secondly, the using of international experience in evaluating the efficiency of investments increased in Ukraine, as so as its adaptation to domestic conditions of entrepreneurship. Thirdly, the contemporary methodic recommendations provides evaluation as well as economic and social, environmental and social efficiency.

ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ОДЕССЫ)

FORMATION OF THE BRAND OF THE TERRITORY (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF ODESSA)

УДК 332.13:659

Задорожник Н.А.

к.э.н., доцент кафедры экономических систем и управления инновационным развитием

Одесский национальный политехнический университет

Ростова Н.В.

студентка

Одесский национальный политехнический университет

В статье предложена последовательность действий по формированию бренда территории, практическая применимость которого рассмотрена на примере города Одессы. Проведен SWOT-анализ г. Одессы. Составлен и проанализирован комплексный рейтинг г. Одессы по разным критериям, на основе которого осуществлено позиционирование территории. Определены основные направления продвижения бренда территории.

Ключевые слова: бренд, территория, позиционирование, продвижение, регион.

У статті запропонована послідовність дій із формування бренду території, практична застосовність якого розглянута на прикладі міста Одеси. Проведено SWOT-аналіз

м. Одеси. Складено і проаналізовано комплексний рейтинг м. Одеси за різними критеріями, на основі якого здійснено позиціонування території. Визначено основні напрями просування бренду території.

Ключові слова: бренд, територія, позиціонування, просування, регіон.

The article proposes a sequence of actions to form a brand of the territory, the practical applicability of which is considered in the example of the city of Odessa. SWOT-analysis of Odessa. Compiled and analyzed the complex rating of Odessa by different criteria, on the basis of which the positioning of the territory was carried out. The main directions of brand promotion are defined.

Key words: brand, territory, positioning, promotion, region.

Постановка проблемы. Современные экономические реалии создают условия, при которых одним из важных ресурсов регионального развития становится бренд территории. Мировой экономический кризис и застои в экономике подталкивают города и регионы к поиску дополнительных источников дохода. Для расширения возможностей территориям необходимо обеспечить благоприятный для привлечения инвестиций климат, создать рабочие места, тем самым увеличивая занятость населения, развивать перспективные сферы, в том числе туризм. Поэтому территориальные единицы превращаются в «продукты», рыночная привлекательность которых зависит от бренда территории. В связи с этим особое внимание в Украине следует уделять брендингу территорий (в различных регионах) как одной из наиболее значимых задач, что подтверждает актуальность исследований в данном направлении.

Анализ последних исследований и публикаций. Брендингу территорий посвящены работы многих специалистов и ученых. Так, в работах Н.Л. Виноградовой бренд территории рассматривается как один из ключевых факторов повышения ее конкурентоспособности [1]; в трудах Н. Котовой особое внимание уделяется построению партнерских отношений между государством и предпринимательским сектором для продвижения территории [2]; в исследованиях Т.В. Мещерякова бренд территории приравнивается к капиталу [3]; в работах Н.А. Степанюка раскрывается управленческий подход к брендингу города [4]; в трудах Ю.Л. Шатава предложен механизм разработки бренда территории [5]. Однако, несмотря на наличие хорошей теоретической базы формирования бренда территории, исследова-

ния в данном направлении следует продолжать и выявлять возможность ее практического применения.

Постановка задания. Целью статьи является выявление последовательных действий в процессе формирования бренда территории (на примере города Одессы).

Изложение основного материала исследования. Бренд территории – это уникальный инструмент, позволяющий решать социально-экономические задачи посредством создания положительного и привлекательного образа региона. Бренд территории характеризуется гибкостью, высокой эффективностью в создании системы идентичности и системным подходом. Так, понятие бренда территории охватывает [6]:

- уникальный эмоционально-позитивный образ, обусловленный особенностями территории: природными, историческими, социально-культурными и прочими, которые широко известны общественности;
- обеспечение потребителей различных благ территории желаемых потребительских качеств и получение определенных выгод;
- повышенный субъективный уровень ценности территории для потребителя, формируемый через позитивные ассоциации, побуждающие к потреблению благ территории;
- весомый фактор конкурентных преимуществ и доходов территории.

Цель создания брендов территории – формирование и продвижение позитивного и привлекательного образа города, региона для получения максимальной пользы и выгоды для его жителей, ведь созданный бренд территории формирует благоприятную среду для развития нового и расширения существующего бизнеса.

Грамотно разработанный бренд помогает территории выделиться через свою индивидуальность и развиваться через эффективное продвижение. Удачный бренд территории влияет на различные аспекты экономики региона, а именно:

- улучшение инфраструктуры;
- повышение качества жизни населения региона;
- улучшение качества различных услуг (особенно социально-значимых);
- обеспечение благоприятной бизнес-среды;
- повышение патриотизма у жителей города, региона и страны в целом.

Среди основных измерений территориального бренда можно выделить:

- функциональное: набор условий, которые обеспечивают качество жизни;
- эмоциональное: различные эмоции, вызываемые брендом;



Рис. 1. Последовательность действий по формированию бренда территории

Предложена авторами

- инновационное: степень развития науки и образования, инновационная деятельность;
- социально-культурное: территориальная субкультура, образованность населения, его толерантность, менталитет;
- духовно-историческое: восприятие историко-культурного и религиозного наследия территории;
- ответственность территориальных властей: отношение к экологической, военной безопасности, соблюдение личных прав и свобод граждан, решение социально-значимых задач [3].

Основными этапами разработки бренда являются позиционирование (в разные промежутки времени могут использоваться различные подходы к позиционированию) и продвижение [7]. Однако для разработки бренда территории только этих этапов недостаточно, поэтому на основании стратегии брендинга города, разработанной Е.А. Биловодской и Н.В. Гайдабрус, авторами предложена последовательность действий по формированию бренда территории (рис. 1).

Предложенная последовательность действий отражает ключевые шаги по формированию бренда территории, практическая применимость которого будет рассмотрена на примере города Одессы. Так, первый этап включает в себя проведение SWOT-анализа (табл. 1) и исследование состояния города (и бренда) по определенным критериям.

Проведенный анализ позволил на основании сильных сторон выделить главные возможности для развития города и формирования перспективного бренда территории. Возможность позиционирования города как комфортного обеспечит ему позитивный имидж и позволит активно развиваться туризму и бизнесу в сфере IT-услуг.

Исследование состояния города по определенным критериям можно осуществить на основе

Таблица 1

SWOT-анализ г. Одессы

Сильные стороны (Strengths):	Слабые стороны (Weaknesses):
1. Относительно высокая средняя заработная плата в регионе. 2. Наличие хорошей рекреационной базы благодаря природным и погодным условиям, развитой инфраструктуре. 3. Развитая система образования всех уровней и разных специализаций. 3. Особая теплая атмосфера города (местные жители наделены юмором, добротой, доброжелательностью, гостеприимством и т. д.). 4. Благоприятные условия для инвестирования и развития бизнеса. 5. Международная известность города. 6. Уникальный торговый потенциал (наличие множества разных рынков, торговых центров, а также рынка «7 км»)	1. Износ инфраструктуры старой части города. 2. Проблемы загрязненности и организации многих пляжей. 3. Высокий уровень наркомании. 4. Высокий уровень преступности. 5. Низкое качество дорог.
Возможности (Opportunities):	Угрозы (Threats):
1. Возможность позиционирования города как комфортного. 2. Расширение инвестиционных ресурсов (особенно в туризм и IT-сферу). 3. Самый большой торговый центр в стране. 4. Развитие разных видов туризма. 5. Развитие бизнеса, особенно инновационного.	1. Экологическая катастрофа через загрязнение моря и курортов. 2. Износ коммуникаций старых домов города. 3. Негативный имидж города. 4. Сокращение туристических потоков.

Источник: анализ проведен авторами

Таблиця 2

Рейтинги города Одессы и области

Критерий рейтинга	Оцениваемые факторы	Место в рейтинге
Город Одесса		
1. Лучший город для жизни	Транспортная инфраструктура, доступность продуктов, медицинское обслуживание, цена на жилье и его качество, наличие рабочих мест, экология	13
2. Рейтинг самых богатых городах	Средний доход на душу населения	5
3. Рейтинг лучших городов Украины	Человеческий капитал, покупательная способность, инвестиционный климат, экономическая устойчивость, инфраструктура	10
Одесская область		
1. Рейтинг конкурентоспособности	Институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и образование, эффективность рынка товаров, уровень развития финансового рынка, размер рынка, инновации, уровень развития бизнеса	7
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности	Деловой климат, уровень коррупции, соблюдение прав собственности, географическое расположение, природные ресурсы, инновационный потенциал и др.	5
3. Рейтинг областей по количеству вредных выбросов в атмосферу	Количество выбросов вредных веществ	2
	Количество опасных отходов	12
Общий рейтинг регионов Украины	От социальной и гуманитарной сферы до экономического развития и финансовой эффективности	13

Источник: составлено авторами на основе [8–10]

Таблиця 3

Позиционирование города Одессы

Характеристика региона	Подтверждение характеристики	
1. Умный	Наличие хорошей научно-образовательной базы, различных образовательных центров, курсов. В Одессе регулярно проводятся различные научные мероприятия: научные конференции, семинары, митапы по различным специальностям.	
2. Духовный	Святые места Одессы: – Свято-Архангело-Михайловский женский монастырь, при котором работают школы духовного просвещения для инвалидов и воскресная школа для прихожан; – Арабский культурный центр, в котором действует бесплатная школа для обучения всех желающих арабскому языку, работает библиотека, проводятся встречи между представителями различных религий и национальностей; – Свято-Троицкий собор – одна из старейших церквей города, был создан для греков Одессы. В Церкви Святой Троицы и возле храма были погребены греческие архиереи, скончавшиеся в разное время; – Римско-католический костел Успения Пресвятой Богородицы Девы Марии каждый год к Рождеству устраивает праздничную ярмарку и органные концерты; – кафедральный Спасо-Преображенский собор восстанавливался силами одесситов после того, как он был варварски разрушен в 1936 г.	
	3. Спортивный	– футбольный стадион «Черноморец» – крупнейший на юге Украины; домашняя арена команды «Черноморец» (Одесса); – стадион «Спартак»; – стадион СКА – футбольный стадион в Одессе, прежняя домашняя арена футбольных клубов «Одесса» и «СКА-Лотто». Всего в Одессе 35 спортивных школ с разными видами спортивной деятельности.
	4. Торговый центр	Крупнейшие торговые и торгово-развлекательные центры Одессы: Ривьера (85000 м ²), Сады Победы (2000 м ²), ЦУМ (3000 м ²), Галерея Афина (29215 м ²), Европа (19500 м ²), Среднефонтанский (24500 м ²), Сити Центр Таировский (32767 м ²), Альтаировский (3000 м ²), Панорама (17000 м ²), Таировский (4000 м ²)
	5. Культурный	В городе работают такие театры: Одесский национальный академический театр оперы и балета, Украинский театр, Русский театр, Театр юного зрителя, Музкомедия, филармония, Театр для Чайников. В Одессе насчитывается порядка 100 музеев, среди них: Музей интересной науки, Музей коньячного дела Шустов, Одесский художественный музей, Одесский археологический музей, Музей Пушкина, художественная галерея Гапчинской, Одесский музей футбола, Музей кино (110 лет), Музей футбола, Музей Высоцкого, Музей личных коллекций имени А.В. Блещунова
		Ежегодно в Одессе проводится множество фестивалей: фестиваль кино, музыкальные фестивали, литературные вечера, фестивали клоунов и мимов, фестиваль степа, фестиваль «Арбузный рай», шахматный фестиваль Мемориал Ефима Геллера, фотофестивали, 100 километров по поясу славы, день спорта, фестиваль еды «Гешевт» и ярмарка «Цимес-маркет».

Источник: составлено авторами на основе [10; 11]

мест в рейтинге, в котором учитывались 23 города Украины (табл. 2).

По результатам данных табл. 2, можно утверждать, что город Одесса и Одесская область имеют высокий рейтинг по таким показателям, как инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, уровень доходов на душу населения, выбор вакансий на рынке труда.

Второй этап формирования бренда – позиционирование территории, которое представлено в табл. 3.

Таким образом, Одессу можно позиционировать по пяти направлениям: как умный, духовный, спортивный, торговый центр и культурный город.

Третий этап формирования бренда – разработка нового или обновление существующего логотипа территории. У города Одессы уже есть логотип, который является узнаваемым, особенно для туристов. Логотип был разработан дизайнерской студией Артемия Лебедева для города Одессы и ассоциируется с «якорем, сердцем, волнами, силой и маяком». Языковая часть композиции разработана на трех языках: русском, украинском и английском. Каллиграфическая композиция представляет собой слоган «Я люблю Одессу», в которую вписан фирменный якорь, который по стандартам студии-разработчика может быть только красного цвета. В качестве фирменных шрифтов используются гарнитуры Меринг и Гросс Кунст [12].

Последний этап – продвижение бренда территории. Существуют такие инструменты продвижения бренда: СМИ, Интернет, специальные мероприятия, символика, реклама, имидж. Для Одессы целесообразно:

- определить стратегические задания развития региона;
- разработать маркетинговую стратегию продвижения бренда;
- обеспечить эффективный маркетинг имиджа региона через формирование (поддержание) положительного имиджа города и его популяризацию через рекламу, СМИ (особенно путеводители и прочую информацию для туристов) и связи с общественностью;
- продвижение бренда через публичную активность мэра города, его активное участие в региональных и городских мероприятиях, а также грамотную работу пресс-службы и PR-департамента мэрии;
- формирование и продвижение уникального предложения региона (уникальные объекты, инвестиционные площадки).

Таким образом, проведенное исследование показало, что формирование бренда территории должно быть основано на комплексном подходе, который позволяет использовать брендинг как стратегический инструмент развития региона.

Формирование бренда региона позволит обеспечить рост основных показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития территории (города).

Выводы из проведенного исследования.

Брендинг территории неотделим от процессов повышения ее конкурентоспособности, так как бренд по своей природе является демонстрацией конкурентных преимуществ. Удачный брендинг территории зависит прежде всего от публичной активности политического лидера территории, его активного участия в региональных и центральных событиях, позитивного имиджа в городе и стране. Резюмируя вышеизложенное, следует признать необходимость брендинга Одессы для улучшения жизни жителей, привлечения инвестиций, увеличения потока туристов, создания и поддержания позитивного имиджа города. Поскольку город является важнейшим культурным и туристическим центром страны, брендинг территории позволит повысить престижность Одессы в глазах не только внутренней, но и внешней аудитории, что положительно скажется на развитии как данного региона, так и всей Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Виноградова Н.Л., Лашченко О.В. Формування іміджу та бренду території як фактор підвищення її конкурентоспроможності. Вісник АМСУ. Серія «Державне управління». 2014. № 2(11). С. 132–137.
2. Котова Н. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації проектів територіального маркетингу. Актуальні проблеми державного управління. 2010. № 3(2). С. 64–67.
3. Мещеряков Т.В. Бренд, в котором я живу... бренд территории как символический капитал. Креативная экономика. 2008. № 8. С. 61–69.
4. Брендинг міста у сфері туризму: підхід менеджера / Н.А. Степанюк, С.І. Цюх, Ю.І. Цибульський. Економіка та держава. 2014. № 2. С. 103–105.
5. Шатава Ю.Л., Карпищенко М.Ю. Механізм розвитку бренду території. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 324–329.
6. Формирование бренда территории на примере Харьковской области / Т.И. Притыченко, Т.П. Прохорова, В.И. Рожко. Бізнес Інформ. 2014. № 3. С. 83–94.
7. Біловодська О.А., Гайдабрус Н.В. Стратегічний підхід до формування бренду міста (на прикладі м. Сум). Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 2. С. 22–31.
8. Олефиренко О.М., Карпищенко М.Ю. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. 2. С. 30–40.
9. Рейтинг комфортности городов: Официальный сайт Украинской службы информации. URL: <https://usionline.com/2017/08/11/rejting-komfortnosti-gorodov-v-odesse-zhit-huzhe-chem-v-zhitomire/>.
10. Одесса – пример для продвижения туристического бренда. URL: <https://od.vgorode.ua/news/>

luidy_horoda/267604-yzvestnye-horozhane-odesse-byt-vtoroi-stolytsei.

11. Путеводитель по Одессе. URL: <http://odessa.travel/do/eventST>.

12. Википедия: свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org>.

REFERENCES:

1. Vynogradova N. L., Lashchenko O.V. (2014) Formuvannya imidzhu ta brendu terytorii yak faktor pidvyshchennia yii konkurentospromozhnosti [Formation of the image and brand of the territory as a factor in increasing its competitiveness]. *Visnyk AMSU. Seriya: «Derzhavne upravlinnia»*, no. 2 (11), pp. 132–137.

2. Kotova N. (2010) Derzhavno-privatne partnerstvo yak mekhanizm realizatsii proektiv terytorialnoho marketynhu [Public-private partnership as a mechanism for implementation of territorial marketing projects]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, no 3(2), pp 64–67.

3. Meshcheryakov T. V. (2008) Brend, v ktorom ya zhyvu... brend terytorii kak simvolicheskij kapital [The brand in which I live ... the brand of the territory as a symbolic capital]. *Kreativnaya ehkonomika*, no 8, pp. 61–69.

4. Stepaniuk N. A., Tsiukh S. I., Tsybul'skyi Yu. I. (2014) Brendynh mista u sferi turyzmu: pidkhd menedzhera [Branding of the city in the field of tourism: the manager's approach]. *Ekonomika ta derzhava*, no 2., pp. 103–105.

5. Shatava Yu. L., Karpishchenko M. Yu. (2012) Mekhanizm razrobotki brenda terytorii [Brand development mechanism of the territory]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no 4, pp. 324–329.

6. Pritychenko T. I., Prokhorova T. P., Rozhko V. I. (2014) Formirovanie brenda territorii na primere Har'kovskoj oblasti [Formation of the territory brand on the example of the Kharkov region]. *Biznes-Inform*, no 3, pp. 83–94.

7. Bilovodska O. A., Haidabrus N. V. (2012) Stratehichniy pidkhd do formuvannia brenda mista (na prykladi m. Sum) [Strategic Approach to the Formation of the Brand of the City (for example, Sumy)]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no 2, pp. 22–31.

8. Olefirenko O. M., Karpishchenko M. Yu. (2011) Problemy teorii i praktiki brendinga territorij na primere koncepcii formirovaniya brenda Sumskoj oblasti [Problems of theory and practice of territory branding on the example of the concept of brand formation in the Sumy region]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 2, no 4, pp. 30–40.

9. Rejting komfortnosti gorodov: Oficial'nyj sajt Ukrainskoj Sluzhby Informacii [Comfort rating of cities]. Available at: <https://usionline.com/2017/08/11/rejting-komfortnosti-gorodov-v-odesse-zhit-huzhechem-v-zhitomire/> (accessed 20 May 2018).

10. Odessa – primer dlya prodvizheniya turisticheskogo Brendu [Odessa is an example for the promotion of the tourist brand.]. Available at: https://od.vgorode.ua/news/luidy_horoda/267604-yzvestnye-horozhane-odesse-byt-vtoroi-stolytsei (accessed 20 May 2018).

11. Putevoditel' po Odesse [Guide to Odessa]. Available at: <http://odessa.travel/do/eventST> (accessed 20 May 2018).

12. Vikipediya: svobodnaya ehnciklopediya [Wikipedia: The Free Encyclopedia]. Available at: <https://ru.wikipedia.org> (accessed 20 May 2018).

Zadorozhniuk N.A.

Ph.D., Assoc. Professor of the Department of Economic Systems and Innovation Development Management

Rostova N.V.

Student

Odessa National Polytechnic University

FORMATION OF THE BRAND OF THE TERRITORY (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF ODESSA)

The urgency of the work is due to the fact that creating a brand of the territory is the best tool to increase the attractiveness and commitment of the benefits offered in the territory.

The article proves the expediency of using a systematic approach to the definition of brand territory. The main dimensions of the territorial are revealed: functional, emotional, innovative, socio-cultural, spiritual and historical, and the responsibility of territorial authorities.

It is revealed that a competently created brand of the territory forms a favorable environment for the development of a new and expanding existing business.

The article proposes a sequence of actions to create a brand of the territory, consisting of four stages: the diagnosis of the territory (SWOT analysis and the study of the state of the territory); positioning of the territory; the development of a new or renewal of the existing territory logo; promotion of the brand territory.

Practical applicability of the proposed sequence of actions for the formation of the brand of the territory is considered on the example of the city of Odessa. SWOT-analysis of Odessa was carried out, on the basis of which the main opportunities of the city were identified taking into account its forces. The possibility of positioning the city as a comfortable one will provide him with a positive image and will allow him to actively develop tourism and business in the field of IT services.

Compiled and analyzed the comprehensive rating of Odessa by the following criteria: the best city for life; one of the richest cities in the country; one of the best cities of Ukraine. The rating of the Odessa region is also analyzed according to such criteria: competitiveness; investment attractiveness; the amount of harmful emissions into the atmosphere and hazardous waste.

Based on the comprehensive rating of Odessa and the Odessa region, the positioning of the territory was carried out. It is revealed that Odessa can be positioned in five directions: as an intelligent, spiritual, sports, shopping center and cultural city. The main directions of brand promotion of the city of Odessa are determined.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

ECOLOGICAL AND ECONOMIC ESTIMATION OF THE USE OF NATURAL RESOURCES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF A STRATEGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

УДК 005.21:502.17

Тур О.М.

к.е.н.,

старший викладач кафедри економіки
та управління

Шосткинський інститут

Сумського державного університету

Мануйлович Ю.М.

к.е.н.,

викладач кафедри економіки

та управління

Шосткинський інститут

Сумського державного університету

У статті досліджено еколого-економічні аспекти аналізу використання природних ресурсів України на основі показників середньої схильності до їх споживання, відновлення та збереження. Виявлено закріплення негативних тенденцій щодо виснаження основних природних ресурсів, що призводить до деградації екосистем, надмірного їх забруднення, зниження ефективності виробництва.

Ключові слова: *стійкий розвиток, природні ресурси, середня схильність до споживання, відновлення та збереження природних ресурсів*

В статье исследованы эколого-экономические аспекты анализа использования природных ресурсов Украины на основе показателей средней склонности к их потреблению, восстановлению и сохранению. Выявлено закрепление негативных тенденций к истощению основных природ-

ных ресурсов, что приводит к деградации экосистем, чрезмерному их загрязнению, снижению эффективности производства.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, природные ресурсы, средняя склонность к потреблению, восстановлению и сохранению природных ресурсов.*

The article examines the ecological and economic aspects of the analysis of the use of natural resources of Ukraine on the basis of indicators of the average inclination to their consumption, restoration and conservation. Negative tendencies towards the depletion of the main natural resources, which lead to degradation of ecosystems, their excessive pollution, reducing the efficiency of production are detected to be sustained.

Key words: *sustainable development, natural resources, average inclination to consumption, restoration and preservation of natural resources.*

Постановка проблеми. Оцінка розвитку національного господарства, особливо в процесі споживання природних ресурсів, лише із врахуванням економічних факторів та імплементація результатів такого аналізу у практику господарювання продовжує поглиблювати існуючі проблеми екологічного характеру. Зокрема можна зазначити серед таких проблем наступні: зростаючі масштаби забруднення навколишнього природного середовища; пригнічення відновних функцій біосфери внаслідок активної господарської діяльності економічних суб'єктів; виснаження природно-ресурсного потенціалу та зниження продуктивності екосистеми; скорочення біо- та ландшафтного різноманіття тощо. Традиційна економічна система, що притаманна національному господарству Україні викликає загострення суперечностей, що пов'язуються із реалізацією екологічних та соціальних потреб. Зазначене суттєво актуалізує завдання комплексної оцінки розвитку економічних систем та формування на цій основі системи заходів з формування еколого-орієнтованого типу розвитку національного господарства за якого вплив екодеструктивних чинників мінімізується, а це в свою чергу призведе до оптимізації соціально-економічних результатів діяльності всіх економічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання щодо оцінки еколого-орієнтованого розвитку національного господарства останнім часом привертає все більше уваги з боку спеціалістів, науковців та фахівців. Зокрема науково-методичні підходи до оцінювання еколого-економічних взаємодій на національному рівні із застосуванням відповідного математичного апарату представлені у науковому доробку О. Балацького, С. Бобильова, Б. Буркинського, О. Веклич, В. Гейця, Л. Гринів, Б. Данилишина, В. Дергачевої, Дж. Кейнса, В. Леонт'єва, І. Ляшенко, Д. Медоуза, Л. Мельника, А. Мессаровича, І. Недіна, Р. Рандерса, М. Реймерса, П. Симонова, О. Теліженка, Д. Форда, Дж. Форрестера, М. Хвесика, Є. Хлобистова та ін.

Постановка завдання. Слід зазначити, що на сьогодні не достатньо повно розкрито деякі практичні аспекти аналізу еколого-економічних процесів споживання природних ресурсів у виробничих та соціальних системах. Зокрема не повною мірою розкрито питання врахування в процесі аналізу особливостей споживання природних ресурсів та їх властивостей.

Отже уточнення потребують математичні підходи до оцінки споживання природних ресурсів які могли б описати не тільки поточні тенденції

у кількісній інтерпретації, а й точно надати якісну характеристику результативності споживання природних ресурсів, зокрема визначити взаємозв'язок між економічним зростанням та споживанням природних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Споживання природного ресурсу супроводжується його виключенням з екосистеми для потреб виробництва. В сукупності із трудовими ресурсами, основними виробничими фондами, природні ресурси при їх споживанні перетворюються на продукти споживання. Таким чином, обсяги споживання основних виробничих ресурсів визначають динаміку і рівень основних макроекономічних показників розвитку національної економіки. Слід зазначити те, що процеси, що відбуваються в економічній підсистемі, також істотно впливають на стан і розвиток екологічної підсистеми.

Важливою складовою, яка характеризує обсяги природного ресурсу, що залишаються у розпорядженні майбутніх поколінь, є процеси його відновлення і збереження. Обсяги відновлення і збереження природних ресурсів екосистеми визначають загальну спроможність до споживання цих ресурсів як нинішнім, так і майбутніми поколіннями людства. Властивість відновлювальних природних ресурсів регенерувати дозволяє використовувати їх так, щоб їх обсяг з часом в екосистемі не зменшувався, а, отже, створити умови для умовно безконечного соціально-економічного розвитку людства [1, с. 77-108].

Щодо невідновлювальних природних ресурсів, зважаючи на їх властивість з часом зменшуватися в процесі їх споживання, важливим є процес збереження такого природного ресурсу для країни, коли світові запаси ресурсу будуть вичерпані. В такому разі збереження невідновлювального природного ресурсу виступатиме інструментом забезпечення еколого-економічної безпеки країни в майбутньому. Прикладом такого збереження природних ресурсів представляється консервація родовищ нафти урядом США, яка відбувалася на фоні внутрішніх і зовнішніх політичних змін в США. З 1971 р. США перетворилися з експортера на імпортера нафти. Така політика дозволила США зберегти запас стратегічного ресурсу, забезпечити економічну і енергетичну безпеку за рахунок підтримки оперативної готовності діючих свердловин [2, с. 152-163].

Отже, основними детермінантами, що визначають реальний обсяг природних ресурсів, є темпи їх споживання, відновлення і збереження. Для визначення показників споживання, відновлення і збереження природних ресурсів, доцільно застосувати наступні формули:

$$G_{RR} = P_{RR} - C_{RR}, \quad (1)$$

$$MC_{RR} (MC_{NR}) = C_{RR} (C_{NR})/GP, \quad (2)$$

$$MR_{RR} (MM_{NR}) = P_{RR} (M_{NR})/GP, \quad (3)$$

$$DC_{NR} = NR/C_{NR}, \quad (4)$$

де, C_{RR} , C_{NR} – обсяг споживання відновлювального та невідновлювального природного ресурсу відповідно, нат. од.; G_{RR} – приріст обсягу відновлювального природного ресурсу, нат. од.; P_{RR} , M_{NR} – обсяги відновлення відновлювального і збереження невідновлювального природного ресурсу відповідно, нат. од.; MC_{RR} , MC_{NR} – середня схильність до споживання відновлювального та невідновлювального природного ресурсу відповідно, нат. од./грн.; MR_{RR} , MM_{NR} – середня схильність до відновлення відновлювального і збереження невідновлювального природного ресурсу відповідно, нат. од./грн.; DC_{NR} – очікувана тривалість використання невідновлювального природного ресурсу, років; NR – обсяг запасів невідновлювального природного ресурсу, нат. од.; GP – валовий прибуток економіки, грн.

Значення показників (формули 1-4) для окремих видів відновлювальних та невідновлювальних природних ресурсів дадуть можливість визначити динаміку їх споживання, відновлення і збереження, яка може виявитися корисною для визначення ефективності використання природних ресурсів, ступеню і швидкості їх виснаження, а також, визначити сукупність задач і методів відносно корегування рівня і динаміки споживання, відновлення і збереження природних ресурсів.

Аналіз тенденцій використання природних ресурсів в часі, темпів їх виснаження, дозволить визначитися із заходами спрямованими на стійке їх використання в майбутньому, яке не загрожуватиме повному вичерпанню природних ресурсів в країні.

Окремі розрахункові значення показників (формули 1-4) отримані на основі статистичної інформації Державної служби статистики України наведені на рис. 1.

Розрахункові значення показників споживання і відновлення водних ресурсів з 2012 по 2017 рр. показують поступове зниження обсягів водоспоживання, що використовуються для виробництва економічних благ. При цьому спостерігається істотно нижчий рівень схильності до відновлення водних ресурсів країни за аналізований період, цей показник за останні п'ять років знизився на 0,0086 млн. м³/млн. грн.. Проте розрив між показниками споживання і відновлення водних ресурсів України в 2017 р. скоротився більш ніж в три рази, що пояснюється кризовими явищами в економіці, які тривають з 2012 року. На фоні скорочення обсягів промислового виробництва відбувається і загальне скорочення водоспоживання та очищення зворотних вод. Щорічне перевищення скидів у поверхневій воді над їх очищенням спричиняє суттєве забруднення вод в Україні, а це в свою

чергу скорочує кількість придатної води для здійснення економічної діяльності, що негативно відбивається на загальних економічних результатах, погіршує якість промислової продукції, викликає погіршення якості життя. Для припинення деградації водних ресурсів в Україні доцільно розробити і впровадити державні програми фінансової підтримки виробників, що використовують очисні споруди, зокрема надання на пільгових умовах природоохоронного обладнання у лізинг, надання цільових кредитів і дотацій з державного бюджету спрямованих на цільове скорочення загального водозабору з поверхневих водних. Оптимальним значенням показника схильності до відновлення водних ресурсів, для рівня схильності до споживання водних ресурсів, що склався в 2017 році, є його значення на рівні 2014 р., що є реально можливим досягти найближчим часом. При такому рівні схильності до відновлення водних ресурсів в Україні відбуватиметься поступове відновлення водних ресурсів країни, а це позитивно впливатиме не лише на соціально-економічні показники розвитку національної економіки (зростання рівня якості життя, зниження захворюваності, зростання валового продукту), але і на екологічні (збереження і відновлення водних ресурсів).

Схожа тенденція спостерігається і при використанні та відновленні лісових ресурсів України в період з 2012 по 2017 рр.. Доцільно відзначити позитивну динаміку щодо скорочення темпів схильності до споживання в 5 разів при скороченні темпів схильності до відновлення лісових ресурсів лише в 2 рази, що говорить про істотне скорочення темпів деградації лісових ресурсів в Україні. Така динаміка споживання та відновлення лісових ресурсів в Україні пояснюється економічним спадом з 2012 р. у зв'язку з розвитком політичної кризи та воєнних дій на Донбасі. Такий висновок підтверджують статистичні дані щодо скорочення темпів зростання індексів фізичного обсягу ВВП країни за 2012-2017 рр.

В Україні при здійсненні вирубок не поновлюються в середньому 300,0 тис. га лісових наса-

джень щорічно, що складає 2,8% від загальної площі лісового фонду України. При збереженні такої тенденції через 30 років в Україні будуть винищені всі ліси.

Припинення деградації лісових ресурсів в Україні можливе шляхом зростання числа заповідних зон і територій, що охороняються державою. Істотним фактором припинення деградації лісових ресурсів є активізація процесів відновлення лісових насаджень на місцях вирубок, фінансування яких має здійснюватися через державний бюджет, інвестиції вітчизняних і міжнародних організацій, фінансування відновлення лісів, на добровільних засадах і тому подібне.

Отже, споживання відновлювальних природних ресурсів в Україні характеризується постійною їх деградацією і схильністю до більшого їх споживання, ніж відновлення. Зниження темпів деградації в цілому пояснюється економічним спадом в економіці країни, який розпочався з 2012 р., що спричинило різке зниження темпів фізичних обсягів ВВП в економіці України.

Внутрішнє споживання нафти і природного газу в Україні характеризується нестабільністю і залежністю від проявів зовнішніх факторів на розвиток промисловості, як основного споживача вказаних природних ресурсів.

За даними Енергетичної організації при ООН, приблизно 70% всього бензину, який продавався в Україні до 2005 р., забезпечували місцеві заводи. Під час сезонної кризи на ринку було вирішено скасувати імпортне мито на нафтопродукти, яке існувало до 2005 р. Це допомогло компенсувати ситуативний дефіцит. Проте по закінченню кризи імпортне мито так і не повернули на місце. З одного боку, це привело до розширення каналів постачання палива і розвитку мережі АЗС. Але з іншого – спровокувало поступовий занепад нафтопереробної галузі в Україні. Особливо помітним це стало тоді, коли Білорусь дістала можливість поставляти на свої заводи російську нафту за пільговими цінами, а потім вже і без сплати експортного мита. Ця ситуація

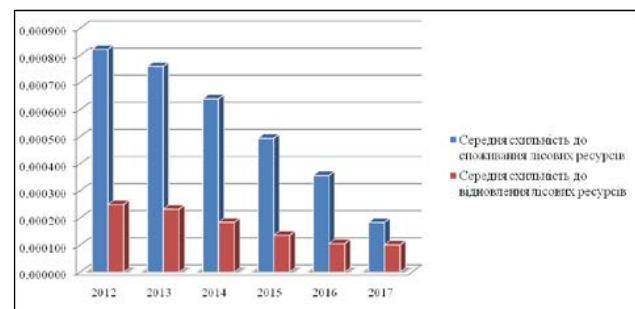
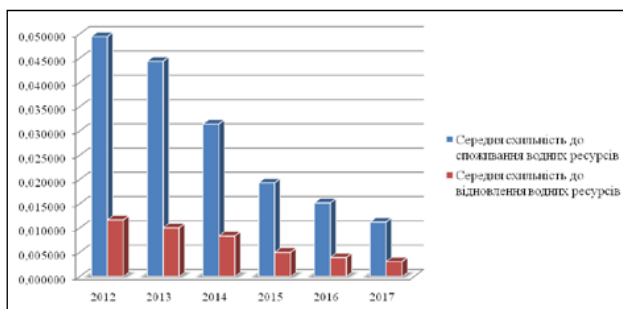


Рис. 1. Показники споживання і відновлення водних і лісових ресурсів України за 2012-2017* рр.

Розраховано автором на основі [3, с. 63, 150; 4, с. 111-114]

* Прогнозні значення за 2017 рік

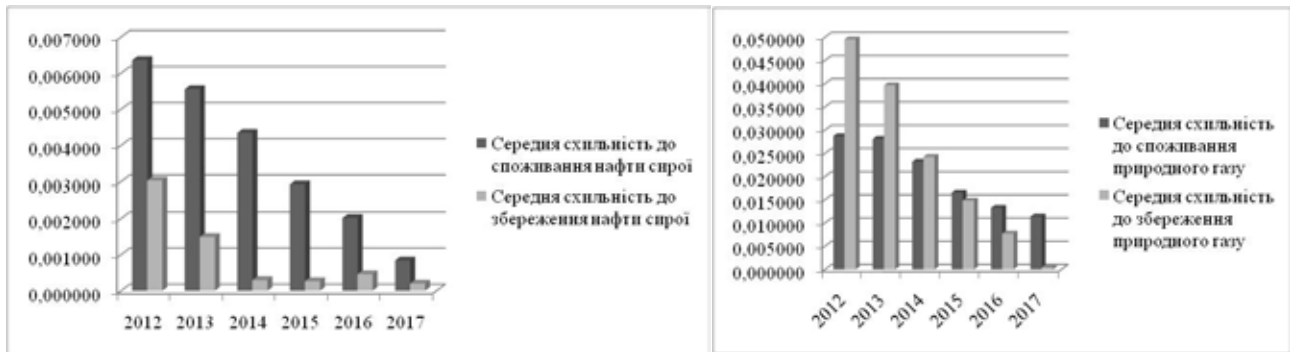


Рис. 2. Показники споживання і збереження природного газу і нафти сирової в Україні за 2012-2017* рр.

Розраховано автором на основі [4, с. 111-114; 7; 8; 9; 10; 11]

* Прогнозні значення за 2017 рік.

дозволила білоруським НПЗ заробляти на продажі нафтопродуктів набагато більше і вкладати ці засоби в модернізацію, тоді як українські заводи зменшували обсяги продажів у зв'язку з демпінгом з боку білоруських колег [5]. Така ситуація викликала зменшення обсягів імпорту нафти, а видобуток власної нафти в 2010 р. залишився приблизно на рівні 2002 р.. Проте починаючи з 2012 р. ситуація змінилася і українські добувні компанії почали нарощувати обсяги видобутку нафти. Як показують показники середньої схильності до збереження власної нафти з 2012 по 2017 рр. в Україні проявились чинники зовнішньополітичного характеру (політична нестабільність та початок військових дій), що викликали суттєве зниження даного показника, а на фоні показника середньої схильності до споживання він є на порядок нижчим, що викликає занепокоєння стосовно високих темпів видобутку власної нафти та виснаження власних запасів (рис. 2). Такий стан в нафтопереробній промисловості та загострення політичних та військових конфліктів викликає збереження високих темпів споживання власної нафти. Згідно прогнозів представлених в енергетичній стратегії України до 2030 р. [6] видобуток власної нафти заплановано збільшити до 5,4 млн. т за рік, видобуток за межами України до 9,2 млн. т за рік, при зростанні частки імпорту в загальному споживанні нафти, проте на сьогодні спостерігається скорочення частки імпорту при постійному зростанні видобутку нафти в середині країни. З одного боку зростання обсягів видобутку нафти в середині країни забезпечує зростання енергетичної безпеки, з іншого при таких темпах споживання власних запасів нафти вистачить менш ніж на 35 років. Отже за таких прогнозів слід очікувати на різке зростання частки імпорту та посилення енергетичної залежності країни. Таким чином, незбалансовані процеси споживання нафти в Україні посилюють тенденції до прогресуючого вичерпання власних запасів нафти.

Споживання природного газу в Україні має схожу тенденцію із показником середньої схильності до споживання нафти, з тією відмінністю, що видобуток власного природного газу (у тому числі за межами країни) згідно енергетичної стратегії України до 2030 р. планується збільшити до рівня внутрішніх потреб в даному ресурсі при одночасному зниженні частки імпорту до 9 млрд. м³. Така тенденція спостерігалася впродовж 2012-2015 рр. і в 2016-2017 рр. показники середньої схильності до споживання почали суттєво перевищувати показники середньої схильності до збереження природного газу, що вказує на скорочення частки імпорту та зростання енергетичної безпеки (рис. 2). З іншого боку зростання споживання власного природного газу призводить до прогресивного вичерпання родовищ.

Отже тенденції до зростання обсягів споживання власного природного газу зберігається і сягає 15,7 тис. тонн нафтового еквіваленту на рік [11], що відповідає показнику строку використання власних запасів природного газу на рівні 30 років. Скорочення часу використання власних енергетичних ресурсів без відповідних змін в енергоспоживанні призводить до погіршення ситуації в економічному розвитку країни і в майбутньому суттєво посилить енергетичну залежність від країн, які змогли забезпечити збереження власних запасів енергетичних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє сформулювати такі основні пропозиції, щодо управління еколого-економічними процесами використання основних природних ресурсів країни:

- впровадити енергоефективні технології, що мають реалізовуватись в рамках енергетичної стратегії України до 2030 року. Запровадження стратегії енергозбереження дозволить скоротити споживання не відновлювальних ресурсів – нафти та природного газу;

- активізувати процеси розробки та реалізації довгострокової державної програми по від-

новленню лісів, що має включати основні заходи по оздоровленню лісових масивів, висадки лісів та запобіганню виникненню лісових пожеж;

– активізувати заходи по відновленню водних ресурсів за рахунок спрощення процедури надання екологічного лізингу природоохоронного обладнання, що дозволить досягти більш якісної очистки не тільки води, а й повітря;

– розробити і впровадити державну систему еколого-економічних пільг виробникам, які використовують у виробництві зворотні відходи, що дозволить скоротити загальні об'єми промислових відходів, що зберігаються на сміттєзвалищах

Відновлення і збереження природних ресурсів повинні стати пріоритетним напрямом в еколого-економічній політиці уряду, адже збереження невідновлювальних ресурсів і зниження темпів їх споживання, зростання обсягів робіт спрямованих на відновлення і раціональне використання відновлювальних природних ресурсів це підґрунтя стабільного соціо-еколого-економічного розвитку майбутніх поколінь українців.

Із проведеного дослідження впливають такі основні напрямки подальших досліджень:

– дослідити особливості процесів споживання та відновлення природних ресурсів у контексті еколого-економічної теорії декаплінгу;

– розглянути основні аспекти еколого-економічного механізму споживання, відновлення та збереження природних ресурсів в Україні, як елементу досягнення ресурсної безпеки національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник Л. Г. Устойчивое развитие: цели, задачи, проблемы / Л. Г. Мельник // Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник / [Мельник Л. Г., Хенс Л., Акимова Т. А. и др.]; под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 77–108.

2. Дергачева В. В. Экономические противоречия и конфликты на рынке энергоресурсов / В. В. Дергачева // Экологические конфликты в современной системе природопользования : монография / [Бобылев С. Н., Сабадаш В. В., Соловьева С. В. и др.]; под ред. д.э.н., проф. С. Н. Бобылева и к.э.н., доц. В. В. Сабадаша. – Сумы : Университетская книга, 2010. – С. 152–163.

3. Довкілля України за 2016 рік: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. С. 63, 150.

4. Національні рахунки України за 2016 рік: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2018. С. 111-114.

5. Сивокінь П. Загроза імпорту. / П. Сивокінь // Всеукраїнський загальнополітичний освітнянський тижневик «Персонал плюс». 2011. № 36(441). 7-13 вересня. – URL: <http://www.personal-plus.net/441/8364.html> (дата звернення 03.20.2017).

6. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. N 145-р / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/145%D0%B0-2006-%D1%80> (дата звернення 30.04.2017).

7. Енергетичний баланс України за 2012 рік // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/energ/en_bal/Bal_2012_u.zip (дата звернення 04.05.2017).

8. Енергетичний баланс України за 2013 рік // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/energ/en_bal/Bal_2013_u.zip (дата звернення 04.05.2017).

9. Енергетичний баланс України за 2014 рік // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/energ/en_bal/Bal_2014_u.zip (дата звернення 04.05.2017).

10. Енергетичний баланс України за 2015 рік // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/energ/en_bal/Bal_2015_u.zip (дата звернення 04.05.2017).

11. Енергетичний баланс України за 2016 рік // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/energ/en_bal/Bal_2016_u.zip (дата звернення 04.05.2017).

REFERENCES:

1. Mel'nik L. G. (2007), Ustojchivoe razvitie: celi, zadachi, problemy [Sustainable development: goals, objectives, problems], Uchebnik. Social'no-jekonomicheskij potencial ustojchivogo razvitija [Socio-economic potential of sustainable development]. Sumy : ITD «Universitetskaja kniga», 2007. – S. 77–108. (in Russian)

2. Dergacheva V. V. (2010), Jekonomicheskie protivorechija i konflikty na rynke jenergoresursov [Economic contradictions and conflicts in the energy market]. Monografija. Jekologicheskie konflikty v sovremennoj sisteme prirodopol'zovanija [Ecological conflicts in the modern system of nature management]. Sumy : Universitetskaja kniga, 2010, pp. 152–163. (in Russian)

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017), Dovkillia Ukrainy za 2016 rik [Environment of Ukraine for 2016]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2017, pp. 63, 150. (in Ukrainian)

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018), Natsionalni rakhunky Ukrainy za 2016 rik [National Accounts of Ukraine for 2016]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2018, pp. 111-114. (in Ukrainian)

5. Syvokin P. (2011), Zahroza importu [The threat of import]. Vseukrainskyi zahalnopolitychnyi osvitijskyi tyzhnevnyk «Personal plus», [Online]. no. 36(441), available at: URL: <http://www.personal-plus.net/441/8364.html>. (in Ukrainian)

6. Kabinet Ministriv Ukrainy (2006), Enerhetichna stratehiia Ukrainy na period do 2030 roku [Energy strategy of Ukraine for the period up to 2030], available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/145%D0%B0-2006-%D1%80>. (in Ukrainian)

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2012), Enerhetychnyi balans Ukrainy za 2012 rik [Energy balance of Ukraine for 2012], available at:

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/energ/en_bal/Bal_2012_u.zip. (in Ukrainian)

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2013), Enerhetychnyi balans Ukrainy za 2013 rik [Energy balance of Ukraine for 2013], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/energ/en_bal/Bal_2013_u.zip. (in Ukrainian)

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014), Enerhetychnyi balans Ukrainy za 2014 rik [Energy balance of Ukraine for 2014], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/energ/en_bal/Bal_2014_u.zip. (in Ukrainian)

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015), Enerhetychnyi balans Ukrainy za 2015 rik [Energy balance of Ukraine for 2015], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/energ/en_bal/Bal_2015_u.zip (data zvernennia 04.05.2017). (in Ukrainian)

11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016), Enerhetychnyi balans Ukrainy za 2016 rik [Energy balance of Ukraine for 2016], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/energ/en_bal/Bal_2016_u.zip. (in Ukrainian)

Tur O.M.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Economics and Management Department
Sumy State University Shostka Institute

Manuilovych Y.M.

Candidate of Economic Sciences,
Lecturer of Economics and Management Department
Sumy State University Shostka Institute

ECOLOGICAL AND ECONOMIC ESTIMATION OF THE USE OF NATURAL RESOURCES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF A STRATEGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article presents an ecological and economic study of the main aspects of the analysis of the use of natural resources of Ukraine on the basis of indicators of the average inclination to consumption, the average inclination to recovery and the average inclination to preserve natural resources. A methodology for evaluating these indicators is proposed and their general ecological-economic content is shown.

The assessment of the nature of the consumption of natural resources is the basis for determining the main trends in the consumption of natural resources and assessing the potential for their recovery.

It is revealed that during 2012-2017, Ukraine has been witnessing the consolidation of negative tendencies towards the depletion of major natural resources, including crude oil, natural gas, forest and water resources. Thus, the average inclination to consume the mentioned natural resources is 2-5 times higher than the average inclination to their preservation or restoration. Such a pattern of consumption of natural resources in Ukraine during 20-30 years will lead to their total exhaustion. These phenomena in turn will lead to deepening processes of degradation of ecosystems, their excessive contamination by products of life and industrial waste, reducing the efficiency of production in connection with the deterioration of the quality of basic productive resources. Excessive consumption of own resources over their preservation and restoration is also a major factor in the future formation of excessive dependence of the country on suppliers of energy, raw materials and ecosystem resources.

To improve the situation in the ecological and economic sphere of the country, it is proposed to implement a strategy for the restoration and preservation of natural resources to achieve sustainable ecological and economic development of future generations of Ukrainians. In particular, it is proposed to: introduce energy-efficient technologies aimed at reducing oil and natural gas consumption; to intensify the processes of restoration of forests by their landing and implementation of measures to prevent the occurrence of forest fires; to simplify the procedure of providing environmental leasing of environmental equipment to achieve better water and air purification; to develop and implement a system of incentives for producers using back waste, which will reduce the total volumes of industrial waste stored in landfills.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ГАЛУЗЕВИХ ПІДКОМПЛЕКСІВ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF INTEGRATED MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF INDUSTRIAL SUBSIDIARIES OF WATER MANAGEMENT

У статті розглянуто імплементацію принципів інтегрованого управління водних ресурсів та проаналізовано водне європейське законодавство, а зокрема Угоду про асоціацію та Водну рамкову директиву, встановлено, що обидві спрямовані на виконання екологічної складової та сприятимуть покращенню стану довкілля та здоров'я громадян в Україні. Відповідно до Водної рамкової директиви головним робочим інструментом інтегрованого управління водними ресурсами є План управління річковим басейном. Розглянуто директиву «Про якість води призначеної для споживання людиною» 98/83/ЄС та можливість її імплементації до водного законодавства України встановлено, що впровадження водної директиви ЄС для нових країн-членів ЄС є найсерйознішим завданням і вимагає величезних інвестицій в сферу водопостачання.

Ключові слова: імплементація, екологічна складова, інтегроване управління водних ресурсів, житлово-комунальне водокористування, екологічний кодекс.

В статье рассмотрены имплементацию принципов интегрированного управления водных ресурсов и проанализированы водное европейское законодательство, а в частности Соглашение об ассоциации и Водную рамочную директиву, установлено, что обе направлены на выполнение экологической составляющей и способствовать улучшению состояния окружающей среды и здоровья граждан в Украине. Согласно Водной рамочной директивы главным рабочим инструментом интегрированного управления водными ресурсами является План

управления речным бассейном. Рассмотрено директиву «О качестве воды предназначенной для потребления человеком» 98/83 / ЕС и возможность ее осуществления к водному законодательству Украины установлено, что внедрение водной директивы ЕС для новых стран-членов ЕС является самым серьезным задачам и требует огромных инвестиций в сферу водоснабжения.

Ключевые слова: имплементация, экологическая составляющая, интегрированное управление водных ресурсов, жилищно-коммунальное водопользование, экологический кодекс.

The article discusses the implementation of the principles of integrated water resources management and analyzes the European water legislation, in particular the Association Agreement and the Water Framework Directive, that both are aimed at fulfilling the environmental component and will contribute to the improvement of the environment and the health of citizens in Ukraine. In accordance with the Water Framework Directive, the main working tool of integrated water management is the River Basin Management Plan. The directive 98/83 / EC on the quality of water intended for human consumption and the possibility of its implementation in the water legislation of Ukraine have been established that the implementation of the EU Water Directive for the new EU member states is the most important task and requires huge investment in the water supply.

Key words: implementation, ecological component, integrated water resources management, housing and communal water use, ecological code.

УДК 339

Штогрин Г.С.

к.е.н.,
молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки
природокористування та сталого
розвитку
НАН України»

Постановка проблеми. Зростаючі потреби у вдосконаленні системи інтегрованого управління водними ресурсами, зокрема імплементації принципів інтегрованого управління водних ресурсів набуває все більшої необхідності. Значну роль у забезпеченні якісного еколого-економічного розвитку національної економіки належить житлово-комунальному сектору, який представляє собою систему видів економічної діяльності, їх підвидів та підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і зарубіжних учених значним доробком теорії у розробленні взаємозв'язку економічних, екологічних та соціальних проблем, формуванні екологоорієнтованої економіки є праці Алімова О., Бистрякова І., Голяна В., Медоуза Д., Хвесика М. та інших науковців. Проблематику функціонування житлово-комунального господарства досліджували такі науковці, як Качала Т., Кінаш І., Крамаренко Г., Лега Ю., Телятник С., Чечетова Н., Юр'єв С. та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення принципів інтегрованого управління водних ресурсів, зокрема житлово-комунального водокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Водні ресурси є однією з найбільш регульованих сфер законодавства ЄС про навколишнє середовище, проте стан довкілля в Україні викликає занепокоєння. Причиною невиконання екологічного законодавства є система управління, що залишилась незмінною ще з радянських часів, за регульованість окремих сфер охорони довкілля та природокористування, відсутність належного моніторингу стану довкілля, встановлення нереалістичних норм та стандартів, відсутність інтеграції питань довкілля в інші сфери.

Основні реформи у сфері довкілля в Україні відбуваються на виконання екологічної складової Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Власне, Угода про асоціацію може стати тим потужним рушієм у сфері екологічної політики і права, що

допоможе впровадити сучасні підходи, норми і правила в Україні.

Угода була ратифікована 1 вересня 2017 року, це означає, що спектр питань, які Україна повинна реформувати у сфері довкілля, розширився і тепер не буде зосереджений лише на питаннях апроксимації, а й включатиме, співпрацю між Україною та ЄС з конкретних екологічних сфер. Співпраця між Україною та ЄС у рамках Угоди відіграє визначальну роль для успіху реформи екологічного врядування, яка вимагає докорінних змін у підходах до планування політики, розробки та прийняття законодавства, трансформації природоохоронних інститутів та способу управління, адекватних ресурсів та підтвердження політичних зобов'язань, щоб зробити питання охорони довкілля та зміни клімату пріоритетними у порядку денному країни. Найбільш успішною можна вважати сферу управління водними ресурсами у зв'язку з прийняттям необхідних законодавчих змін щодо впровадження інтегрованих підходів в управління водними ресурсами за басейновим принципом.

Таким чином, імплементація Угоди відбуватиметься шляхом створення стратегії, а потім необхідних законів і підзаконних актів через національні реформи, а не навпаки, а їх впровадження здійснюється через призму імплементації Угоди, де приділено основну увагу екологічній складовій (рис. 1).

Необхідно також передбачити ефективні механізми звітування щодо імплементації (реалізації на практиці) директив і регламентів. В Європейському Союзі цю функцію виконує Європейська комісія, чи, у випадку порушень – Суд ЄС. Україна ж не є членом ЄС і не може розраховувати на такі засоби впливу.

Основним відповідальним органом за імплементацію екологічної складової Угоди є Міністерство екології та природних ресурсів, яке є головним виконавцем більшості планів імплементації директив та регламентів в екологічній сфері.

Проте необхідною також є ефективна взаємодія Міністерства екології та природних ресурсів з іншими органами центральної влади та можливості адаптації конусної моделі інтегрованого



Рис. 1. Екологічна складова (навколишнє природне середовище) в Угоді про асоціацію

управління житлово-комунальним водозабезпеченням до вимог Угоди про асоціацію, які зазначені як співвиконавці тої чи іншої директиви. Майданчиком для діалогу та співпраці різних органів влади має стати Урядовий офіс з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.

На нього покладено ще один важливий обов'язок – надання висновку щодо відповідності проекту акту зобов'язанням України у сфері європейської інтеграції, у тому числі міжнародно-правовим, та праву Європейського Союзу. Тому Урядовий офіс повинен володіти достатньою експертизою з питань довкілля, щоб такі висновки не були лише формальністю, а справді забезпечували відповідність праву ЄС.

Базуючись на необхідності фундаментального перегляду законодавчої бази з метою розроблення нової політики ЄС у галузі використання водних ресурсів, а також на підставі проведених консультацій з широким колом спеціалістів, Європейська економічна комісія запропонувала нову рамкову директиву, яка отримала назву Директива 2000/60/ЄС Європейського Парламенту і Ради про встановлення рамок діяльності Співтовариства в галузі водної політики від 23 жовтня 2000 року (перед тим і надалі – Водна рамкова директива, ВРД). ВРД закріплює райони річкових басейнів, визначені не відповідно до адміністративних чи політичних кордонів, а згідно з межами річкового басейну як природного гідрографічного цілісного об'єкту.

Завданням ВРД є реалізація чотирьох головних цілей зрівноваженої водної політики. А саме: забезпечення людей питною водою, постачання води для інших господарських потреб, охорона водного середовища і обмеження наслідків повеней і посух. Головними цілями регулювання є:

- впровадження концепції інтегрованого управління басейнами рік, беручи до уваги потреби всіх споживачів;
- впровадження принципів створення водних регіонів;
- єдине визначення цілей і методів правового регулювання;
- визначення спеціалізованої урядової адміністрації на рівні басейнів рік;
- впровадження програм і планів як інструмента для досягнення належного стану вод;
- встановлення правил повернення витрат за водні послуги.

Відповідно до Водної рамкової директиви головним робочим інструментом інтегрованого управління водними ресурсами є План управління річковим басейном. Це стратегічний документ розвитку річкового басейну, який розробляється з метою впровадження інтегрованого управління водними ресурсами в річковому басейні. Це інструмент, за допомогою якого в річковому басейні мають бути

впроваджені екологічні цілі – досягнення доброго стану води, запобігання її подальшому погіршенню, збалансованому водокористуванню, що забезпечує відновлення водних ресурсів і екосистем, посилення охорони і поліпшення стану водного середовища шляхом впровадження заходів для поступового зменшення скидань небезпечних речовин, а в подальшому припиненні і ліквідації таких скидань.

Інтегрований підхід до управління водними ресурсами вимагає координації різних видів економічної діяльності, які визначають попит на воду, режими землекористування та об'єми стічних вод. Відповідно до цього принципу басейн річки або водозбірна площа стає одиницею управління водними ресурсами.

Вперше цей принцип був застосований у Франції, де відповідно до закону про воду в 1964 р. була організована нова вискоєфективна система басейного управління водними ресурсами, яка зараз визнана однією з кращих у світі.

Інтегроване управління річковим басейном (надалі – ІУРБ) – процес координації збереження, управління та розвитку водних, земельних і пов'язаних з ними ресурсів (поза галузевим підходом) в межах конкретного річкового басейну для того, щоб максимізувати у справедливий спосіб економічні та соціальні вигоди, пов'язані з використанням водних ресурсів, водночас зберігаючи і, там де необхідно, відновлюючи прісноводні екосистеми.

Ключем до управління водними ресурсами в річковому басейні є концепція інтеграції.

Вона включає наступні види інтеграцій:

1. Інтеграція екологічних цілей: поєднання цілей щодо якості, екологічного стану та кількості води для охорони дуже цінних водних екосистем і забезпечення загального доброго стану інших вод.

2. Інтеграція усіх водних ресурсів: розгляд усіх прісноводних поверхневих і підземних водних об'єктів, водно-болотних угідь, прибережних водних ресурсів в масштабі річкового басейну.

Водне європейське законодавство базується на концептуальній Водній Рамковій Директиві ЄС 2000/60/ЄС, що в майбутньому повинна замінити всі інші, та великому переліку взаємопов'язаних директив (рис. 2).

На сьогодні в блоку законодавчих актів щодо нормативів якості води на першому місці стоїть Директива 98/83/ЄС. Ключова мета цієї директиви полягає у захисті здоров'я людини від несприятливого впливу забрудненої води, призначеної для споживання людиною, гарантуючи відповідну якість цієї води шляхом встановлення науково обґрунтованих нормативів і визначення вимог до її моніторингу. Вимоги цієї директиви застосовуються до питної води з розподільної мережі (водопровідних), пляшок, цистерн, контейнерів,

індивідуальних джерел продуктивністю 10 м³/добу та більше або таких, що обслуговують 50 осіб та більше (для менш продуктивних, якщо вода надходить в комерційну або громадську мережу), а також для виробництва продукції на промислових підприємствах, що потребує використання води питної якості. На сьогодні в Україні впровадження Директиви 98/83/ЄС передбачено нормативно-правовим актом – ДСанПіН 2.2.4-171-10 Державні санітарні норми та правила «Гігієнічні вимоги до води питної, призначеної для споживання людиною», що вміщує гігієнічні вимоги щодо якості до всіх видів питних вод, що використовуються в Україні, а саме: водопровідних, фасованих (в герметично закритих ємностях), з пунктів розливу (автоцистерн, кіосків), бюветів, колодязів, а також вод питної якості, що використовуються для виробництва продукції на промислових підприємствах.

При розробці ДСанПіН 2.2.4-171-10 використано рекомендації ВООЗ відносно необхідності врахування культурних, економічних, соціальних та місцевих умов держави-розробника національного нормативного документу щодо якості питної води, а також положення Директиви 98/83/ЄС, що зводяться до наступного: – директива не накладає на державу-члена ЄС час впровадження нормативної бази в національне законодавство; – заходи по виконанню директиви ні при яких обставинах не повинні призвести до зниження існуючої якості

питної води, оскільки від цього залежить здоров'я людей; – у національних нормативних документах держава-член ЄС може збільшувати кількість показників у порівнянні з переліком директиви, а нормативи можуть бути жорсткішими там, де це необхідно для попередження захворюваності населення.

В багатьох європейських країнах для деяких показників встановлюються жорсткіші нормативи, ніж в Директиві 98/83/ЄС. Наприклад, в світі спостерігається тенденція мінімізації канцерогенних тригалогенметанів (ТГМ) у питній воді через те, що ставлять під сумнів нормативи цих речовин в директиві ЄС [2] (табл. 1).

Таблиця 1

Нормативи ТГМ у питній воді в національних стандартах деяких країн ЄС та в Директиві 98/83/ЄС

Країна	Норматив для суми ТГМ, мкг/дм ³
Директива 98/83/ЄС	100
Люксембург	50
Німеччина	50
Швеція	50
Австрія	30
Бельгія	30
Італія	30

В ДСанПіН закладено поетапний підхід щодо впровадження показників якості питної води.



Рис. 2. Основні складові Європейського водного законодавства

Перелік показників гігієнічної оцінки питної води збільшується через кожні 5 років з часу набрання чинності ДСанПіН 2.2.4-171-10 упродовж 10 років (табл. 2).

На сьогодні в водопровідній питній воді обов'язковому контролю підлягають 24-43 показників, з 2015 року – додається ще 13 показників (10 з них за вимогою Європейського союзу, 3 – через пріоритетність в Україні), з 2020 року – додається ще 12 показників (7 з них за вимогою Європейського союзу, 5 – через пріоритетність в Україні). В подальшому передбачається посилення вимог до якості питної води: удосконалення традиційної технології підготовки питної води на річкових водопровідних станціях з метою поліпшення її якості та зменшення утворення обов'язкових до контролю у воді токсичних ТГМ. На сьогодні в країні тільки поодинокі водопровідні станції змінили технологію хлорування та хлорування з преамонізацією, що дозволило мінімізувати утворення та надходження до питної води ТГМ, насамперед, канцерогенного хлороформу.

Основні проблеми, що виникають при поетапному впровадженні вимог Директиви 98/83/ЄС в Україні, зводяться до необхідності:

- внесення змін в традиційні технології підготовки питної води або будівництво нових сучасних водоочисних споруд. На сьогодні нами визначено найпроблемніші показники з числа тих, що контролюються в питній воді і не завжди відповідають нормативним вимогам;
- проведення атестації в Україні європейських методик визначення всіх підконтрольних показників якості питної води. На сьогодні серед 66 методик, що зазначені в ДСанПіН, тільки 16 відповідають вимогам EN та ISO;
- створення європейської системи моніторингу водипитної якості, що використовується для питних, технологічних та господарсько-побутових цілей;
- переоснащення лабораторій і навчання персоналу підприємств питного водопостачання і контролюючих установ;
- заміни застарілих водопровідних мереж;
- створення механізму надання інформації споживачам.

Впровадження водної директиви ЄС для нових країн-членів ЄС є найсерйознішим завданням і вимагає величезних інвестицій в сферу водопостачання. Натомість, за даними Інституту міжнародної

та європейської екологічної політики (Німеччина), дотримання водного законодавства ЄС обіцяє і великі економічні вигоди – від 5 до 14 мільярдів Євро.

Детальніше розглянемо процес імплементації та наявні проблеми щодо Директиви Ради №91/676/ЄЕС від 1991 року про захист вод від забруднення нітратами з сільськогосподарських джерел, із змінами і доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) № 1882/2003 (Додаток ХХХ до розділу 6 Угоди про асоціацію між Україною і ЄС). Відповідні нормотворчі, інституційні та організаційні заходи викладені в Плані імплементації цієї Директиви, схваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 371 від 15 квітня 2015 року. Слід зазначити, що положення Директиви не були враховані в національному законодавстві, і тепер віднесені до числа першочергових для імплементації.

Є підстави очікувати позитивних наслідків впровадження зазначеної Директиви (скорочено називають «по нітратах») для поліпшення якості водних ресурсів, що відповідає меті Державної програми «Питна вода України» на 2011-2020 роки. Враховуючи глобальність проблеми якості водних ресурсів, можна розраховувати на фінансову допомогу ЄС при її впровадженні.

Передбачено форсоване впровадження Директиви – за 4 роки з моменту вступу в силу Угоди про асоціацію Україна – ЄС. Як відомо, на прохання Польщі надати їй перехідний період 8 років для впровадження положень Директиви по нітратах Євросоюз заявив, що вважає імплементацію екологічних норм першочерговим завданням і запропонував виконати зобов'язання протягом 4 років. Слід зазначити, що Директива про захист вод від забруднення нітратами з сільськогосподарських джерел є першою в переліку 19 директив і регламентів, які є основою підходу cross-compliance в Євросоюзі.

Потрібно відзначити, що незважаючи на наявність нормативно-правової бази, на державному рівні в областях потрібна розробка нормативно-правових актів місцевого значення, покликаних створити сприятливі економічні та законодавчі умови для впровадження басейнового принципу управління водними ресурсами.

Для імплементації принципів інтегрованого управління житлово-комунального водокористування слід використовувати такі інструменти.

Таблиця 2

Кількість показників, що контролюються у водопровідній питній воді згідно з нормативними документами

Показники	ДСанПіН 2.2.4-171-10	Директива 98/83/ЄС	Рекомендації ВООЗ
На сьогодні	24-43*	30-48*	> 10
через 5 років	37-56*		
через 10 років	49-68*		

Примітка. * – кількість показників коливається в залежності від місцевих умов, технології підготовки питної води тощо.

1. Інструменти планування. Поділяють на інструменти стратегічного планування та інструменти розроблення планів управління. Інструменти стратегічного планування, у тому числі стратегії, плани і програми, є національними механізмами:

- упровадження положень міжнародних правових документів на рівні держави;
- встановлення національних пріоритетів у сфері охорони довкілля;
- визначення пріоритетних напрямів фінансування з національного бюджету та пошуку фінансування з інших джерел, у тому числі міжнародних.

Прикладами інструментів стратегічного планування є національні плани дій з охорони довкілля, національні кліматичні програми, галузеві екологічні стратегії, плани та програми.

Інструменти стратегічного планування в багатьох випадках можна використовувати для регулювання діяльності, яка є менш масштабною, ніж діяльність на національному рівні. Це, зокрема, стосується регіональних стратегій, планів і програм та місцевих планів дій з охорони довкілля.

Інструменти розроблення планів управління регулюють оперативну діяльність у сфері водокористування та використання інших природних ресурсів (наприклад плани управління річковим басейном). Дія таких планів обмежується певною територією.

2. Оцінка впливу на навколишнє середовище (ОВНС). Зазвичай застосовується до проектів приватного сектору. ОВНС є важливим засобом

урахування екологічних питань у процесі прийняття економічних рішень, оскільки однією з вимог ОВНС і умовою її проведення є участь громадськості.

3. Стратегічна екологічна оцінка (СЕО). Це один із ключових інструментів галузевої інтеграції екологічної водної політики на стратегічному рівні. Основна мета СЕО полягає в забезпеченні врахування екологічних міркувань у процесі розроблення державних стратегій, планів, програм і законопроектів. СЕО потрібно застосовувати на тій стадії, коли особи, відповідальні за прийняття рішень, здатні вплинути на рішення та врахувати можливий вплив певної стратегії, плану чи програми на довкілля. СЕО проводять на більш ранніх стадіях планування, ніж ОВНС.

4. Системи екологічного менеджменту. Це важливий інструмент урахування вимог екологічної водної політики на рівні підприємства, оскільки він дає можливість менеджерам виявляти нові можливості, впроваджувати екологічно дружні технології та скорочувати виробничі витрати.

Використання таких систем стає дедалі популярнішою практикою. У багатьох країнах зростає кількість підприємств, які пройшли екологічну сертифікацію.

5. Ринкові та економічні інструменти, якими є, наприклад, екологічні податки, екологічні державні закупівлі, податково-бюджетні стимули, диференціація податків, торгівля викидами, екологічне маркування.

Ці інструменти сприяють інтеграції екологічної політики в політику інших галузей, у тому числі водні ресурси, сільське господарство, транспорт тощо. Раціональне застосування цих інструментів сприяє ефективнішому використанню ресурсів та оптимальнішому досягненню цілей екологічної політики.

Більшість екологічних законів не застосовується до навколишнього середовища в цілому, частіше до сфери їх правового регулювання належать окремі екологічні сектори, специфічні види забруднення певними речовинами, зокрема, як правило, не регулюється адекватно переміщення забруднення з одного сектору в інший, а також загальні наслідки від забруднення. Розвиток екологічного законодавства шляхом кодифікації, використовуючи більш сильні схоластичні елементи, може вдосконалити керівний управлінський потенціал екологічного законодавства.

Незважаючи на те, що видається неможливим повністю відмовитися від секторального регулювання, за допомогою кодифікації можливо принаймні подолати традиційну фрагментацію екологічного законодавства та погодити трансекторальний та секторальний підхід до екологічного регулювання.

Результатом таких наукових дискусій стало прийняття в ряді європейських країн екологічних кодексів. Наприклад, Екологічний кодекс Швеції був прийнятий у 1998 р. та набрав чинності 1 січня 1999 року. Він замінив 15 правових актів, основні положення яких були об'єднані в кодексі. Рішення про прийняття Екологічного кодексу було зумовлено тим, що попереднє законодавство було визнано неефективним у вирішенні екологічних проблем, які виникли при забезпеченні сталого розвитку. При розробці Екологічного Кодексу Швеції були поставлені такі завдання, як модернізація та оновлення екологічного законодавства, його систематизація, врахування судової практики та посилення ролі центрального (не місцевого) законодавства.

Метою Екологічного кодексу визначено сприяння сталому розвитку, який має забезпечити здорове та неушкоджене навколишнє середовище для сучасного та наступних поколінь. З цією метою кодексом встановлюється, що людське життя та навколишнє середовище захищаються від шкоди та втрат, які можуть бути спричинені забрудненням або в результаті інших дій, охороні підлягають біорізноманіття, важливе природне та культурне довкілля. Використання землі, води та фізичного оточення має забезпечувати довготривале

належне управління з екологічної, соціальної, культурної та економічної точки зору. Повторне використання та переробка матеріалів, сировини та енергетичних ресурсів заохочується з метою встановлення та підтримки природних циклів.

Екологічний кодекс Франції був прийнятий у 2000 році. До нього ввійшло 39 законів, які були прийняті до 2000 року. Стаття L. 110-1 цього Кодексу визначає, що природні території, ресурси та місця поширення (ареали), а також ландшафти, якість повітря, види тварин та рослин, біологічне різноманіття та баланс, якому вони сприяють, є частиною загального надбання нації. Захист, збільшення, відновлення, реабілітація та управління всім вищезгаданим має здійснюватися в загальних інтересах та сприяти меті досягнення сталого розвитку.

Правове регулювання кодексу базується на таких принципах, як запобіжний, принцип превентивних та реабілітаційних дій, принцип «забруднювач платить», принцип участі.

У квітні 2006 р. Екологічний кодекс також був прийнятий в Італії. Його метою є підвищення якості людського життя шляхом охорони та покращення екологічних умов, а також бережного та раціонального використання природних ресурсів.

Екологічний кодекс Італії регулює відносини щодо оцінки впливу на навколишнє середовище, інтеграційного попереджувального контролю за забрудненням, захисту води та ґрунтів, захисту атмосферного повітря та зменшення викидів, управління відходами та рекультиватії забруднених територій, претензій щодо екологічної шкоди.

Екологічний кодекс Італії базується на таких принципах як сталий розвиток, запобігання нанесення шкоди навколишньому середовищу, забруднювач платить, законодавство має встановлювати мінімальний контроль, необхідний для забезпечення захисту навколишнього середовища, свобода доступу до екологічної інформації та участі в екологічних процедурах.

Розглянутий досвід окремих держав-членів ЄС у сфері вдосконалення природоохоронного законодавства свідчить про доцільність одночасного проведення кодифікації екологічного законодавства України та його адаптації до *acquis communautaire*. Це означає, що норми права, що увійдуть до Екологічного кодексу України мають бути приведені у відповідність до вимог *acquis communautaire* згідно з міжнародними зобов'язаннями України та з вимогами національного законодавства України в цій сфері, оскільки здійснення кодифікації екологічного законодавства передбачає його вдосконалення по суті та оновлення застарілих нормативно-правових норм.

Рекомендації для покращення імплементації принципів інтегрованого управління житлово-комунального господарства:

– Покращити водну політику відповідно до логіки Рамкової водної директиви у другому циклі планів управління річковими басейнами, наприклад детальніша оцінка впливів для покращення моніторингу з метою інформації про стан водних об'єктів та розробки Програм заходів. Програми заходів та моніторингові програми повинні отримувати належне фінансування.

– Забезпечити, щоб питання забруднення води сільським господарством відповідно вирішувалось Нітратною та Рамковою водною директивами.

– Покращити контроль за забором води як з наземних, так і з підземних джерел.

– Завершити імплементацію Директиви про очистку міських стічних вод для її усіх агломерацій. Створити інфраструктуру, яка б відповідала Директиві про якість води, призначеної для споживання людиною, та Директиві про очистку міських стічних вод. Покращити систему національного звітування в рамках Директиви про очистку міських стічних вод.

– Прийняти усі необхідні плани управління ризиками затоплення та карт загроз і ризиків затоплення.

– Покращити координацію імплементації між водною, морською та природоохоронною політиками, а також між органами з управління водними ресурсами.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, система управління житлово-комунальним водокористуванням повинна відповідати вимогам Водної Рамкової директиви ЄС, орієнтуватись на стимулювання суб'єктів господарювання до збереження та відтворення водних джерел, узгодження економічних й адміністративних механізмів регулювання водокористування між басейновими управліннями водних ресурсів та адміністративно-територіальними одиницями, забезпечення додержання водоохоронного законодавства України, підвищення стимулюючої ролі бюджетної та податкової систем. Особливу увагу приділено імплементації принципів інтегрованого управління в системі житлово-комунального господарства розробленню та поетапній реалізації дієвого басейнового регулювання, створенню екологічного кодексу водних відносин, спрямованого на забезпечення економічного зростання та збереження якості питних вод та адаптації конусної моделі управління водними ресурсами до вимог європейського водного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16 вересня 2014 р. № 1678-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 40.

2. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18 березня 2004 р. № 1629-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 29. – С. 367.

3. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням. Підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 759 с.

4. Directive 2000/ 60/EC of the European Parliament and the Council of 23 October 2000 establishing framework for Community action in the field of water policy // Official Journal of the European Communities, 22.12.2000, EN, L. 327/1.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrayiny «Pro ratyfikatsiyu Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta

Yevropeyskym Soyuzom, Yevropeyskym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony» vid 16 veresnya 2014 r. № 1678-VII // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2014. – № 40.

2. Zakon Ukrayiny «Pro Zahalnoderzhavnu prohramu adaptatsiyi zakonodavstva Ukrayiny do zakonodavstva Yevropeyskoho Soyuzu» vid 18 bereznya 2004 r. № 1629-IV // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2004. – № 29. – S. 367.

3. Osnovy ekolohiyi. Ekolohichna ekonomika ta upravlinnya pryrodokorystuvanniam. Pidruchnyk / Za zah. red.d.e.n., prof. L.H. Melnyka ta k.e.n., prof. M.K. Shapochky. – Sumy: VTD «Univertsytets'ka knyha», 2006. – 759 s.

4. Directive 2000/ 60/EC of the European Parliament and the Council of 23 October 2000 establishing framework for Community action in the field of water policy // Official Journal of the European Communities, 22.12.2000, EN, L. 327/1.

Shtohryn H.S.

Candidate of Economic Sciences
Public Institution «Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the
National Academy of Sciences of Ukraine»

IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF INTEGRATED MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF INDUSTRIAL SUBSIDIARIES OF WATER MANAGEMENT

Water resources are one of the most regulated areas of EU environmental law, but the state of the environment in Ukraine is of concern. The reason for non-compliance with environmental legislation is the control system that has remained unchanged since the Soviet era, the regulation of certain areas of environmental and environmental management, the lack of proper monitoring of the state of the environment, the establishment of unrealistic norms and standards, and the lack of integration of environmental issues into other areas.

Having analyzed the European water legislation, in particular the Association Agreement and the Water Framework Directive, it has been established that both are aimed at fulfilling the environmental component and will contribute to the improvement of the environment and the health of citizens in Ukraine.

The directive 98/83 / EC on the quality of water intended for human consumption and the possibility of its implementation in the water legislation of Ukraine have been established that the implementation of the EU Water Directive for the new EU member states is the most important task and requires huge investment in the water supply.

It is proposed to implement the principles of integrated management of housing and communal water use in order to promote the integration of environmental policy in the policy of other sectors, including water resources, agriculture, transport, etc. The rational use of these tools contributes to more efficient use of resources and optimal achievement of environmental policy goals.

Thus, the system of management of housing and communal water use should meet the requirements of the EU Water Framework Directive, focus on stimulating economic entities to preserve and reproduce water sources, harmonize economic and administrative mechanisms for water use management between basin water resources departments and administrative units, provision observance of water protection legislation of Ukraine, increase of the stimulating role of budgetary and tax systems. Particular attention is paid to the implementation of the principles of integrated management in the housing and communal services system for the development and phased implementation of effective basin regulation, the creation of an ecological code for water relations aimed at ensuring economic growth and preserving the quality of drinking water and adapting the conic model of water resources management to the requirements of European water legislation.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

РОЛЬ БІРЖ ПРАЦІ У БОРОТЬБІ З БЕЗРОБІТТЯМ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС THE ROLE OF LABOR EXCHANGE IN COMBATING EMPLOYMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES

У статті проаналізовано сутність феномену безробіття. Визначено основні чинники формування та наведені позитивні та негативні наслідки даного явища. Проведено аналіз рівня безробіття в Україні та країнах ЄС. З'ясовано, що проблеми безробіття у країнах ЄС та Україні вимагають від держав, регіональних органів управління завчасної розробки та реалізації соціальних гарантій у сфері зайнятості населення працездатного віку. Досліджено, що високий рівень безробіття – це проблема, яку варто вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розроблення і реалізації ефективної соціально-економічної політики. Вносяться пропозиції стосовно основних шляхів вирішення проблеми безробіття та цілеспрямованості активного підвищення рівня зайнятості населення.

Ключові слова: безробіття, біржа праці, світова економічна хвиля безробіття, зайнятість населення, ринок праці, трудові ресурси, трудова міграція, продуктивність праці, економічні проблеми.

В статье проанализировано сущность феномена безработицы. Определены основные факторы формирования и приведены положительные и отрицательные последствия данного явления. Проведен анализ уровня безработицы в Украине и странах ЕС. Выяснено, что проблемы безработицы в странах ЕС и Украина требуют от государств, региональных органов управления заблаговременной разработки и реализации социальных гарантий в сфере занятости населения трудоспособного возраста. Доказано, что высокий уровень безработицы – это проблема, которую следует решать и которая требует глубокого научного

анализа и выработки практических рекомендаций, которые могут использоваться для разработки и реализации эффективной социально-экономической политики. Вносятся предложения по основным путям решения проблемы безработицы и целеустремленности активного повышения уровня занятости населения.

Ключевые слова: безработица, биржа труда, мировая экономическая волна безработицы, занятость населения, рынок труда, трудовые ресурсы, трудовая миграция, производительность труда, экономические проблемы.

The article analyzes the essence of the phenomenon of unemployment. The main factors of formation are determined and the positive and negative consequences of this phenomenon are given. Analysis of the unemployment rate in Ukraine and EU countries has been conducted. It is revealed that the problems of unemployment in EU countries and Ukraine require from the states, regional authorities of the management of early development and implementation of social guarantees in the employment of the working-age population. It is investigated that high unemployment is a problem that needs to be solved and requires deep scientific analysis and development of practical recommendations that can be used for the development and implementation of effective socio-economic policies. Proposals are made regarding the main ways of solving the problem of unemployment and the purpose of actively raising the level of employment of the population.

Key words: unemployment, labor exchange, global economic wave of unemployment, employment of the population, labor market, labor resources, labor migration, labor productivity, economic problems.

УДК 331.5.07

Мантур-Чубата О.С.

к.е.н., старший викладач
кафедри управління персоналом
і економіки праці
Хмельницький національний
університет

Мельник І.В.

студентка
Хмельницький національний
університет

Толстюк М.І.

студент
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Безробіття є невід'ємною складовою ринкової економіки, одним із негативних наслідків самої природи ринку, результатом дії його головного закону – попиту і пропозиції. Усі країни світу прикладають багато зусиль для подолання даного явища, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю. Дослідження проблеми безробіття в Європейському Союзі та Україні в сучасних умовах господарювання є надзвичайно актуальним. Враховуючи те, що в довгостроковій перспективі Україна планує увійти, як повноцінний партнер, до складу ЄС, досвід країн-учасниць цього об'єднання у сфері регулювання ринку праці є особливо важливим для нашої держави.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Проблеми безробіття досліджено у працях таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як М. Барінова, М. Міропольська, П. Нікіфоров, В. Саульська, Т. Черниш, Н. Тілікіна, У. Вагнер, Н. Вишневська, Т. Власенко, В. Гутник, І. Есаулова, В. Клавдієнко, О. Магницька, В. Мікловда, С. Пірожков, М. Пітюлич, Л. Семів, Л. Шевчук та багато інших.

Мета статті – дослідження ролі бірж праці у боротьбі з безробіттям в Україні та країнах ЄС.

Постановка проблеми. Досягнення високого рівня зайнятості є ключовою метою макроекономічної політики держави. Зазвичай під поняттям «зайнятість» розуміється діяльність працездатних

(економічно активних) громадян у системі народного господарства з метою отримання трудового доходу (заробітної плати) та задоволення особистих потреб, що не суперечить законодавству країни [1, с. 398]. Безробіття являє собою складне багатоаспектне явище, коли частина активного працездатного населення не може знайти роботу [4]. До зайнятого населення згідно з Законом України «Про зайнятість населення» належать особи, які працюють за наймом на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством. Також до зайнятого населення належать особи, які забезпечують себе роботою самостійно (у тому числі члени особистих селянських господарств), проходять військову чи альтернативну (невійськову) службу, на законних підставах працюють за кордоном та які мають доходи від такої зайнятості. Особи, що навчаються за денною формою у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах і поєднують навчання з роботою, належать до зайнятого населення. Безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через незалежні від них причини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у Державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу. Вони спроможні і готові працювати, але не отримують від служби зайнятості належної роботи, тобто роботи, яка відповідає їх професійній підготовці, стажу, досвіду та ін. [3].

Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники:

1) структурні зрушення в економіці, що призводять до масштабних змін у структурі й кількості попиту на робочу силу;

2) зниження темпів економічного розвитку спричиняє зменшення кількості робочих місць, порушення збалансованості кількості працівників і кількості робочих місць;

3) недостатній сукупний попит;

4) інфляція викликає скорочення капітальних вкладень, зниження реальних доходів населення, що викликає збільшення пропозиції зі зменшенням попиту на робочу силу;

5) співвідношення цін на фактори виробництва, яке веде до переважання працездатних технологій;

6) сезонні коливання виробництва, що викликають зміни у попиті на робочу силу;

7) науково-технічний прогрес, що збільшує диспропорції між попитом і пропозицією цією робочою силою [4, с. 107].

Розглянемо рівень безробіття в Україні та країнах Європейського Союзу.

За даними статистики, у I кварталі 2017 року в Україні рівень безробіття серед економічно активного населення (розрахований за методологією МОП) становив 10,1% [5].

Серед осіб працездатного віку рівень безробіття дещо вищий і складає 10,5%. Загальна чисельність безробітних серед працездатного населення – 1,786 млн. осіб, серед яких 60% – чоловіки. При цьому, понад 64% безробітних проживають у міських поселеннях.

При становленні рівня безробіття враховують показники динаміки рівня непрацюючих в Україні (рисунки 1).

Для того, щоб знизити рівень безробіття в Україні вченими пропонуються впровадження наступних заходів [6]:

- збільшити державне фінансування програм професійного навчання;

- відновити ринок праці;

- відновити роботу підприємств, а внаслідок – створити нові робочі місця;

- покращити стан виробництва;

- дослідити ринок праці щодо актуальності різних спеціальностей;

- застосовувати новітні методи подолання безробіття, наприклад громадські роботи;

- створити сприятливий інвестиційний клімат у державі, адже залучення інвестицій дасть змогу не лише створювати додаткові робочі місця на існуючих підприємствах, а й розвивати підприємство та фермерство як головний із шляхів розв'язання існуючої проблеми;

- стимулювати підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили, залучення приватного (як вітчизняного, так і іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;

- знизити податки для підприємств за умови збереження робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників);

- створити умови для зростання самозайнятості;

- системно підтримувати розвиток молодіжного підприємництва та його інституційне забезпечення;

- збільшити фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним (ефективна діяльність вітчизняних бірж праці).

Останній пункт з перелічених заходів пропонується нами як один із ключових шляхів до вирішення проблеми безробіття в Україні. Зневірені безробітні зазвичай ідуть на біржу праці. Знайти нову роботу за допомогою центру зайнятості складно, однак можна пройти професійне перенавчання і навіть спробувати одержати гроші на відкриття власної справи [6].

Державна служба зайнятості (біржа праці) – централізована система державних установ, діяльність якої спрямовується та координується Міністерством соціальної політики України.

Отже, ми вважаємо, що біржа праці є тією необхідною складовою соціальної політики держави, що передусім виконує захисну функцію для таких незахищених верств населення як безробітні. Саме її ефективна діяльність може сприяти зменшенню рівня безробіття в Україні, і тому держава першочергово повинна вдосконалювати напрямки діяльності біржі праці [6].

Також, державна служба зайнятості здійснює виплати по безробіттю. Розмір допомоги по безробіттю визначається у% до середньої заробітної

плати, визначеної відповідно до порядку обчислення середньої заробітної плати для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Мінімальна сума допомоги по безробіттю в Україні в 2018 році становить 544 гривні [7].

У мінімальному розмірі допомога виплачується тим, хто за останній календарний рік має страховий стаж менше шести місяців або звільнений з останньої роботи з підстав, передбачених законодавством, а також переселенцям,



Рис. 1. Характеристика рівня безробіття в Україні [5]

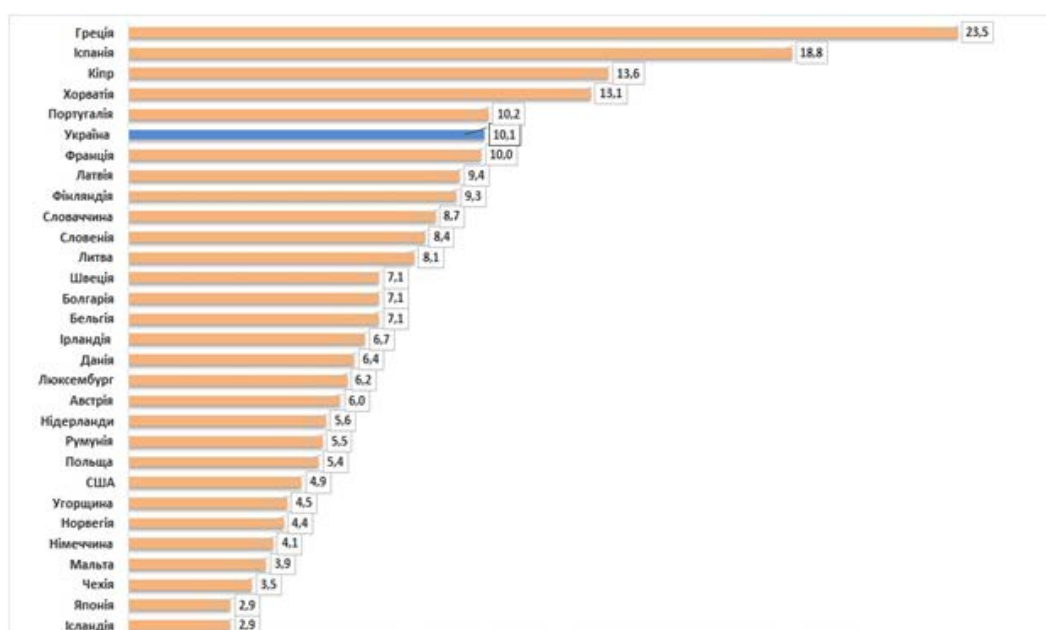


Рис. 2. Нарахування допомоги по безробіттю

випускникам навчальних закладів (без досвіду роботи) і демобілізованим зі служби в армії.

Варто зазначити, що допомога по безробіттю не може перевищувати чотирикратного розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом.

Безробітні, страховий стаж яких за останні 12 місяців до реєстрації на біржі праці перевищує півроку або мають перерву в роботі з поважних причин (строкова військова служба, навчання, догляд за інвалідом I групи або дитиною-інвалідом віком до 18 років або пенсіонером, який потребує постійного стороннього догляду) розмір виплат по безробіттю розраховується в процентному співвідношенні до їх середнього доходу (зарплати) в залежності від страхового стажу, але не менше мінімального розміру допомоги по безробіттю, встановленого для цієї категорії (1280 грн).

При виплаті допомоги по безробіттю першочерговим джерелом при нарахуванні є трудовий стаж (рисунки 2).

Сума виплат залежно від тривалості безробіття плавно зменшується. Так, в перші 90 днів безробітний отримує 100% призначеної йому грошової допомоги, наступні 90 календарних днів – 80%, в період, що залишився виплати становлять 70% [7].

Розглянувши рівень безробіття в Україні ми можемо ознайомитися з рівнем безробіття в країнах ЄС (рисунки 3).

Безробіття в Єврозоні у червні 2017 року становило 7,7%, що є стабільним показником з травня 2017 та нижчим у порівнянні з 8,6% у червні 2016.

Серед держав-членів ЄС найнижчий рівень безробіття у Чехії (3,5%), Німеччині (4,1%) та Мальті (3,9%).

Один з найвищих рівнів безробіття знову відзначений в Греції – 23,5%. У Іспанії безробіття становило 18,8% станом на I квартал 2017 року.

Загалом рівень безробіття в Європейському Союзі за лютий 2017 року становив 9,5%.

Прогнозується, що рівень безробіття у ЄС буде становити 7,3% у 2018 році та 7% у 2019 році.

З огляду на те, що по всьому світу, має місце безробіття, економічне видання Challenges вирішило з'ясувати, де, скільки і на яких умовах європейські країни здійснюють виплати своїм безробітним громадянам [8].

Природно, що розміри допомоги по безробіттю та умови його отримання різняться в залежності від держави. Експерти Challenges опублікували список з десяти європейських країн, приклавши до нього необхідні вимоги для отримання допомоги.

Так, наприклад, основна умова отримання допомоги по безробіттю у Франції – це відрахування членських внесків, які становлять 6,4% (4% припадає на наймача, 2,4% на співробітника), протягом як мінімум чотирьох місяців з 28, що передують розірванню контракту.

При цьому розмір виплат буде дорівнювати 57,4% від середньої заробітної плати в період перед звільненням.

Зважаючи на різницю заробітних плат у керівного складу та підлеглих, у Франції встановлена максимальна сума виплат, яка дорівнює 6161 євро на місяць. Виплачувати допомогу по безробіттю країна готова від чотирьох місяців до двох років (до трьох для звільнених у віці понад 50 років).

У Німеччині людина, яка втратила роботу, може розраховувати на допомогу по безробіттю, якщо їй здійснювалися відрахування в розмірі 3%, протягом 12 місяців з 24, що передують звільненню. Розмір виплат дорівнює 60% від середньої заробітної плати (67% для громадян з дітьми). Максимальна сума виплат становить 2215 євро в Західній Німеччині і 1940 євро у Східній. Підтримувати своїх безробітних Німеччина може від 6 до 24 місяців.

В Італії ж розмір виплат залежить від галузі, в якій трудився безробітний. При цьому термін виплат становить 240 днів або 360 у віці понад

Кількість років трудового стажу	Сума виплат по безробіттю (у % від заробітної плати)
менше 2 років	50
від 2 до 6 років	55
від 6 до 10 років	60
більше 10 років	70

Рис. 3. Рівень безробіття економічно активного населення країн ЄС, у I кварталі 2017 року, у%

50 років. Щомісячний максимум по виплатах становить 931 євро для тих, хто отримували до 2014 євро на місяць. Якщо ж зарплата перевищувала цю цифру, допомога по безробіттю становитиме 1119 євро.

В Іспанії на утриманні держави безробітний може перебувати від чотирьох місяців до двох років при максимальному розмірі допомоги в 1397 євро.

У Данії максимальний термін виплат дорівнює двом рокам, а сума коливається в межах 2295 євро.

Бельгія надає більш вигідні умови щодо компенсації, розміри якої складуть 65% від останнього заробітку протягом перших трьох місяців, потім сума дорівнює 60%. У цілому розміри компенсації не можуть перевищувати 1541 євро.

В Австрії безробітний може одержувати допомогу, що дорівнює 55% від середньої заробітної плати. Максимальний розмір зарплати, по якому буде розраховуватися розмір допомоги, дорівнює 4020 євро. Тривалість виплат залежить від віку і сумарного терміну відрахувань, здійснених протягом роботи. У деяких випадках термін виплати допомоги по безробіттю може досягати дев'яти років.

Нідерланди готові підтримувати безробітних від 3 до 38 місяців з приблизним розміром допомоги в 4342,5 євро на місяць.

І, нарешті, Швейцарія виплачує допомогу по безробіттю залежно від віку та терміну відрахувань від 200 до 520 днів. Максимальний розмір допомоги становить 6986 євро на місяць [8].

В Україні максимальна сума допомоги по безробіттю може скласти 233 євро на місяць (таблиця 1).

Таблиця 1

Максимальна сума допомоги по безробіттю за місяць в Україні та країнах ЄС, євро

Країна	Максимальна сума допомоги по безробіттю за місяць у 2017 році, євро
Швейцарія	6986
Франція	6161
Нідерланди	4342,5
Австрія	4020
Данія	2295
Західна Німеччина	2215
Східна Німеччина	1940
Бельгія	1541
Іспанія	1397
Італія	931
Україна	233

Як видно з таблиці 1, в Україні максимальна сума допомоги по безробіттю за місяць є набагато меншою, ніж в розвинутих країнах ЄС. В 3 рази менша, ніж в Італії і майже в 30 разів менша, ніж в Швейцарії.

Існує безліч проблем щодо статистики безробіття, через які неможливо реально оцінити ситуацію і зробити відповідні висновки. До таких проблем варто віднести: неможливо врахувати осіб, які втратили "надію на працю", які не стоять на обліку в службі зайнятості; статистика не враховує часткову зайнятість; ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими; неправдива інформація з боку безробітних. Велика кількість працівників працюють без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, хто отримує виплати з безробіття, й задіяний в тіньовій економіці. При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7-9 млн наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не входять до складу безробітних ні 2 млн селян, які живуть тільки із присадибного господарства, ні ті, котрі працюють на «чверть ставки», ні ті, що мають тимчасові підробітки. Значна частина населення зараз перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості. Тільки чисельність працюючих у режимі неповного робочого тижня перевищує 2 млн осіб [9, с. 111].

В Україні урядом запропоновано чотири напрямки подальшої реалізації соціальної реформи, які необхідно реалізувати для того, щоб поліпшити і підвищити якість і рівень життя громадян України. Одним із важливих і пріоритетних напрямків є підвищення зайнятості населення. Тобто соціальна політика держави спрямована на боротьбу з безробіттям, що є позитивним, адже це свідчить про небайдужість уряду до проблеми, яка є однією із найглобальніших у всьому світі. Не тільки країни, що розвиваються страждають від кризової ситуації безробіття, а й найрозвиненіші країни світу також поглинуті цією проблемою. Країни Європейського Союзу ведуть активну боротьбу з безробіттям, уряди цих країн розробляють і пропонують різноманітні заходи і напрямки щодо мінімізації такого негативного впливу на суспільство. Оскільки Україна має намір вступити до ЄС, уряд держави повинен добре аналізувати ситуацію, що склалася в ЄС, і робити відповідні висновки для себе. Можливо, при аналізі такої ситуації, Україна візьме для себе нові методи боротьби з безробіттям, що застосовуються в ЄС і саме це допоможе вирішити національні проблеми такого спрямування [10, с. 59].

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи сучасний стан безробіття, визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати, то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Можна виділити основні напрями його подолання: підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової

активності; надання відповідної допомоги по безробіттю, збереження робочих місць та перепідготовка осіб, які втратили роботу; проведення ґрунтовної пенсійної реформи; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів з метою працевлаштування випускників; розширення досвіду організації зустрічей із роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес; посилення координації міжнародної діяльності в частині інформаційного обміну з питань зайнятості; забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури.

Основними напрямками вирішення проблеми безробіття у країнах ЄС та Україні, на наш погляд, можуть бути: стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів реальному стану попиту на робочу силу; надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце; надання допомоги з безробіття працівникам з тимчасовою зайнятістю; збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітними; надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого сільського населення тощо. Таким чином, питання безробіття є дуже актуальним, і потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Видяпина В. И. Экономическая теория: учебник / под общ. ред., В. И. Видяпина, А. И. Добрина, Г. П. Журавлевой и др. М.: ИНФРА-М, 2003. – 398 с.
2. Галкін Л. І. Втрати людського капіталу України : чинник безробіття / Л.Г. Галькін // Економіка та регіони : зб. наук. праць. – 2007. – № 2. – С. 110-113.
3. Зайнятість та безробіття. Ринок праці [Електронний ресурс] / Демографічна та соціальна статистика // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.05.2018).
4. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – Київ : Академія, 2009. – 640 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.05.2018).
6. Ведерніков М.Д. Біржа праці в системі ефективного вирішення проблеми безробіття в Україні [Електронний ресурс] / Ведерніков М.Д., О.С. Мантур-Чубата // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – №20. – Режим доступу до журналу: <http://global-national.in.ua> (дата звернення: 15.05.2018).

7. Никоненко В. А. Ринок праці Європейських країн в умовах глобалізації та світової економічної кризи / В. А. Никоненко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2(10). – С. 58-63.

8. Про зайнятість населення : закон України від 05.07.2012 № 5067-VI // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (дата звернення: 07.05.2018).

9. Юридичний портал України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lawportal.com.ua/> (дата звернення: 15.05.2018).

10. Семенова К. Д. Аналіз впливу економічної кризи на рівень безробіття в Україні // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1(44). – С. 106-111.

REFERENCES:

1. Vydjapyna V. Y. Ekonomycheskaja teoryja: uchebnyk / pod obshh. red., V. Y. Vydjapyna, A. Y. Dobry nyna, Gh. P. Zhuravlevoj y dr. M.: YNFRA-M, 2003. – 398 s.
2. Ghalkin L. I. Vtraty ljudsjkogho kapitalu Ukrajiny : chynnyk bezrobittja / L.Gh. Ghalkin // Ekonomika ta reghiony : zb. nauk. pracj. – 2007. – # 2. – S. 110-113.
3. Zajnjatistj ta bezrobittja. Rynok pracj [Elektronnyj resurs] / Demoghrafichna ta socialjna statystyka // Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennja: 05.05.2018).
4. Mochernyj S. V. Ekonomichna teorija: navch. posib. / S. V. Mochernyj. – Kyjiv : Akademija, 2009. – 640 s.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennja 15.05.2018).
6. Vedernikov M.D. Birzha pracj v systemi efektyvnogho vyrishennja problemy bezrobittja v Ukrajini [Elektronnyj resurs] / Vedernikov M.D., O.S. Mantur-Chubata // Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky. – 2017. – #20. – Rezhym dostupu do zhurnaluu: <http://global-national.in.ua> (data zvernennja: 15.05.2018).
7. Nykonenko V. A. Rynok pracj Jevropejskykh krajin v umovakh ghlobalizaciji ta svitovoji ekonomichnoji kryzy / V. A. Nykonenko // Visnyk Berdjansjkogho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2010. – # 2 (10). – S. 58-63.
8. Pro zajnjatistj naselennja : zakon Ukrajiny vid 05.07.2012 # 5067-VI // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrajiny» [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (data zvernennja: 07.05.2018).
9. Jurydychnyj portal Ukrajiny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.lawportal.com.ua/> (data zvernennja: 15.05.2018).
10. Semenova K. D. Analiz vplyvu ekonomichnoji kryzy na rivenj bezrobittja v Ukrajini // Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj. – 2012. – # 1(44). – S. 106-111.

Mantur-Chubata O.S.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department
of Personnel Management and Labor Economics
Khmelnysky National University

Melnik I.V.

Student
Khmelnysky National University

Tolstyuk M.I.

Student
Khmelnysky National University

THE ROLE OF LABOR EXCHANGE IN COMBATING EMPLOYMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES

The article deals with the essence of the phenomenon of unemployment. Characterized by the factors of formation and the positive and negative consequences of this phenomenon are presented. Analysis of the unemployment rate in Ukraine and EU countries has been conducted. It is revealed that the problems of unemployment in EU countries and Ukraine require from the states, regional authorities of the management of early development and implementation of social guarantees in the employment of the working-age population. It is investigated that high unemployment is a problem that needs to be solved and requires deep scientific analysis and development of practical recommendations that can be used for the development and implementation of effective socio-economic policies. Proposals are made regarding the main ways of solving the problem of unemployment and the purpose of actively raising the level of employment of the population.

Considering this article, it was determined that the problem of unemployment is a key issue in a market economy, and if it is not resolved, it is impossible to establish effective economic activity and the level of unemployment will increase. Also, we highlight the following ways of overcoming: increasing welfare at the expense of personal labor input, entrepreneurship and business activity; providing appropriate unemployment benefits, saving jobs and retraining people who have lost their jobs; a thorough pension reform; promotion of comprehensive state protection of intellectual potential of society; holding special labor fairs for educational institutions with the aim of employment of graduates; expanding the experience of arranging meetings with employers and former unemployed who successfully found a job or established their own business; strengthening coordination of international activities in the area of information exchange on employment issues; ensuring stable funding and state support for the development of the spiritual sphere, education, science and culture.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE UKRAINE AND THE EUROPEAN COUNTRIES POPULATION

У статті розглянуто проблему зменшення чисельності населення порівняно з країнами членами ЄС в цілому та такими країнами як Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія та ін. Крім того, встановлено, що важливою проблемою в Україні став масштабний відтік робочого населення в Європу, в такі країни як Польща, Німеччина, Чехія, Болгарія для пошуку більш високооплачуваної роботи. Доведено, що основними причинами постійного зменшення населення в країні є низький рівень життя, погіршення стану здоров'я, забруднення навколишнього середовища та відсутність культу здорового способу життя. За результатами дослідження встановлено шляхи вирішення проблем зменшення чисельності населення України та країн Європейського Союзу.

Ключові слова: чисельність населення, депопуляція, старіння нації, трудове населення, демографічний показник, природний приріст, імміграція, еміграція, міграційний рух.

В статті рассмотрена проблема уменьшения численности населения по сравнению со странами членами ЕС в целом и такими странами как Германия, Франция, Великобритания, Италия и др. Кроме того, установлено, что важной проблемой в Украине стал масштабный отток рабочего населения в Европу, в такие страны как Польша, Германия, Чехия, Болгария для поиска более высокооплачиваемой работы. Доказано, что основными причинами постоянного умень-

шения населения в стране является низкий уровень жизни, ухудшение состояния здоровья, загрязнение окружающей среды и отсутствие культуры здорового образа жизни. По результатам исследования установлено пути решения проблем снижения численности населения Украины и стран Европейского Союза.

Ключевые слова: численность населения, депопуляция, старение нации, трудовое население, демографический показатель, естественный прирост, иммиграция, эмиграция, миграционное движение.

The article deals with the problem of reducing the size of the population compared with the countries of the EU as a whole and countries such as Germany, France, Great Britain, Italy, etc. In addition, it has been found that an important problem in Ukraine was the large-scale outflow of the working population to Europe, countries such as Poland, Germany, the Czech Republic, and Bulgaria to find more high-paying jobs. It is proved that the main reasons for the constant decline of the population in the country are low living standards, deterioration of health, environmental pollution and lack of a healthy lifestyle culture. According to the results of the study, ways to solve the problems of reducing the population of Ukraine and the countries of the European Union have been established.

Key words: population, depopulation, aging of the nation, labor plurality, demographic index, natural growth, immigration, emigration, migration movement.

УДК 314.145(477+061.1ЄС)

Сьомченко В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізький національний університет
Циганок К.О.
студентка
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Проблеми з демографією спостерігаються практично на всьому пострадянському просторі, але в країнах, які обрали європейський вектор розвитку, вони виявляються найбільш гостро. Питання зміни чисельності населення є безумовно дуже важливим в розрізі загального розвитку країни, як соціального, так і економічного.

Стан постійного зменшення кількості населення країни веде до нестачі трудових ресурсів для національного виробництва, а це, в свою чергу, недоотримання прибутків. До того ж еміграція стосується переважно молодого населення, що призводить до збільшення частки людей похилого віку, що припадають на працююче населення. Наслідком цього є податкове перевантаження. За оцінками фахівців, близько 5-6 млн. громадян України зараз знаходяться на заробітках. Багато інших вже давно живуть за кордоном, але не пройшли довгий трудовітський процес офіційного оформлення виїзду на постійне місце проживання і все ще числяться в зведеннях Держстату.

Зважаючи на постійне і стабільне зменшення чисельності населення України та відтік робочої

сили закордон, актуальним є питання шляхів припинення депопуляції та еміграції українців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зміни чисельності населення держави досліджується не одне десятиріччя. Особливо актуальним воно стало в період незалежної України, адже невідоме зменшення населення стає безумовною катастрофою. Думки щодо цієї теми викладені в основному в працях українських та російських вчених: Зінич В.Т., Касьянов Г.В., Паніна Н.В., Прибиткова І.М. Також питання демографії та соціальних процесів досліджували науковці Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України.

Проте проблема саме депопуляції та еміграції досліджена недостатньо ретельно. В основному виклад матеріалу стосується демографічного розвитку України, структури населення за різними показниками, географії розселення, урбанізації. Вважаю за необхідне більш глибоке вивчення саме скорочення українського населення для кращого розуміння реального становища.

Постановка завдання. Метою вивчення даної статті є проведення порівняльного аналізу чисель-

ності населення України з країнами європейського союзу, виявлення основних причин депопуляції, визначення можливих заходів для ефективної зміни демографічних показників в бік поліпшення як на території України, так і Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Динаміка зміни чисельності населення є важливим демографічним показником. Таким чином зміна чисельності населення в результаті народжуваності, смертності та міграції впливає на розвиток країни в цілому.

В Україні існує два основні види обліку чисельності населення – поточний облік та переписи населення. Поточний облік проводиться місцевими органами влади, які реєструють народження, смерті, в'їзд та виїзд громадян з країни. Після цього данні узагальнюють станом на 1 січня кожного року.

Переписи населення проводяться приблизно раз на 10 років. Такі комплексні заходи надають більш детальні відомості про стан населення. В Україні останній перепис був у грудні 2001 року, згідно з яким населення України становило 48457,0 тис. осіб [1].

Наразі в Україні відбуваються негативні процеси щодо постійного зменшення чисельності населення. Станом на 1 серпня 2017 року в Україні (без урахування тимчасово окупованого Кримського півострова) проживало 42 млн 456 тис. людей. Упродовж січня-липня 2017 року чисельність населення зменшилася на 128,5 тис. осіб. Смертність перевищує народжуваність (на 100 померлих припадає 61 новонароджений) [2].

Нижче наведені дані щодо чисельності населення станом на 1 січня 2017 року в порівнянні з 2016 роком (табл. 1).

Як ми бачимо з таблиці 1 – спостерігається зменшення наявного та постійного населення на 88 тис. ос [3].

Січневі дані щодо природного руху населення (табл. 2) в період з 2016 по 2018 рік показують, що наразі скорочення в 23645 осіб є одним з найменших. Але факт, що кількість померлих переважає кількість живонароджених є вкрай негативним [4].

Міграційний рух населення у січні 2016-2018 рр. наведено в таблиці 3.

Кількість прибулих з закордону у січні 2016 року (табл. 3) перевищила кількість вибулих на 2219 осіб. Це найвищий показник за 3 роки. У 2018 році кількість прибулих і вибулих є найбільшою, але міграційний приріст все одно залишається додатним [5].

На рис. 2 наведено чисельність населення України в період з 2000 по 2018 рік. Це дуже сумна статистика, адже населення нашої країни невпинно скорочується. Особливо різке падіння чисельності відбулось у 2015 році. Це зумовлено воєнними діями на сході країни.

Навесні 2014 року, після анексії Криму, на сході України у зв'язку з початком активних бойових дій чисельність населення України була істотно зменшена із 45 до 43 мільйонів осіб і поступово з часом цей показник зменшувався щомісячно [2]. До того ж відбувся масштабний відтік робочого населення в Європу, в такі країни як Польща, Німеччина, Чехія, Болгарія.

Таблиця 1

Чисельність населення на 1 січня 2017 року та середня чисельність у 2017 році, тис. осіб

Показники	На 1 січня 2017 року	Середня чисельність у 2016 році
Наявне населення	42584,5	42672,5
Постійне населення	42414,9	42502,9

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 2

Природний рух населення у січні 2016-2018 рр., осіб

Роки	Кількість живонароджених	Кількість померлих	Природний приріст, скорочення (-)	Кількість померлих дітей у віці до 1 р.
2016	31568	56236	-24668	267
2017	30514	58151	-27637	225
2018	30206	53851	-23645	231

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 3

Міграційний рух населення у січні 2016-2018 рр., осіб

Роки	Кількість прибулих в Україну	Кількість вибулих з України	Міграційний приріст, скорочення (-)
2016	30379	28160	2219
2017	14144	12723	1421
2018	36149	33974	2175

Джерело: складено автором на основі [5]

Які ж чинники більше за все впливають на депопуляцію в Україні, окрім загально низького рівня життя та низьких заробітних плат? Виділяють такі основні проблеми:

а) стан здоров'я населення України на сьогодні оцінюється незадовільним, це, у свою чергу, пов'язано з високим рівнем загальної смертності (14,6 на 1000 населення), який неухильно зростає. Коефіцієнти смертності більші за українські зафіксовані лише в Росії, Казахстані та Молдові;

б) аналіз стану здоров'я дитячого населення показав, що в Україні має місце погіршення здоров'я дітей. Дослідження показують, що в дитячому та підлітковому віці виникає до 64% захворювань, що несуть серйозну загрозу репродуктивній функції організму;

в) влада не належним чином дбає про активний і здоровий спосіб життя українців. Відсутні численні секції і гуртки, змагання, що були б загальнодоступними та масовими;

г) погіршення харчового раціону більшої частини українців. Мається на увазі зменшення споживання фруктів та овочів. За рівнем споживання

фруктів та овочів на одну людину в день, Україна знаходиться на 31-му місці в Європі. За рік один українець споживає 204,3 кг, тоді як в країнах Європейського Союзу – 224,5 кг. Це безумовно залишає слід на здоров'ї населення, знижує імунітет та стійкість до розвитку багатьох хвороб.

д) негативні наслідки несе й промисловість. Наразі функціонує понад 10 тисяч підприємств, установ та організацій, що використовують радіаційно-небезпечні технології та джерела опромінювань. Діють 4 атомні електростанції, ведеться видобування і переробка уранових руд. Крім цього, внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС у 1986 році частина прилеглих областей має радіаційне навантаження.

е) відсутність реформ у сфері охорони здоров'я, покращення профілактики та забезпечення раннього виявлення захворювань, підвищення якості медичної допомоги та доступності медичних послуг.

ж) сімейний уклад, що зумовлює народження 1-2 дітей в середньому. Такий процес веде в кра-

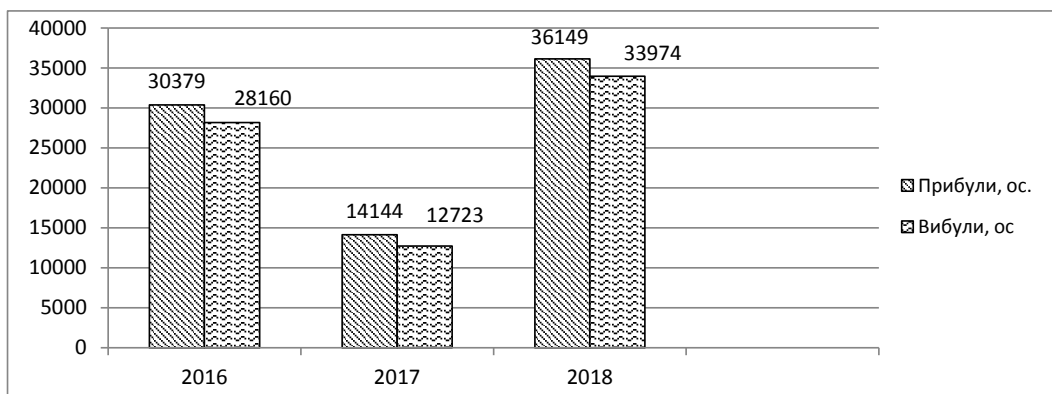


Рис. 1. Міграційний рух населення у січні 2016-2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [5]

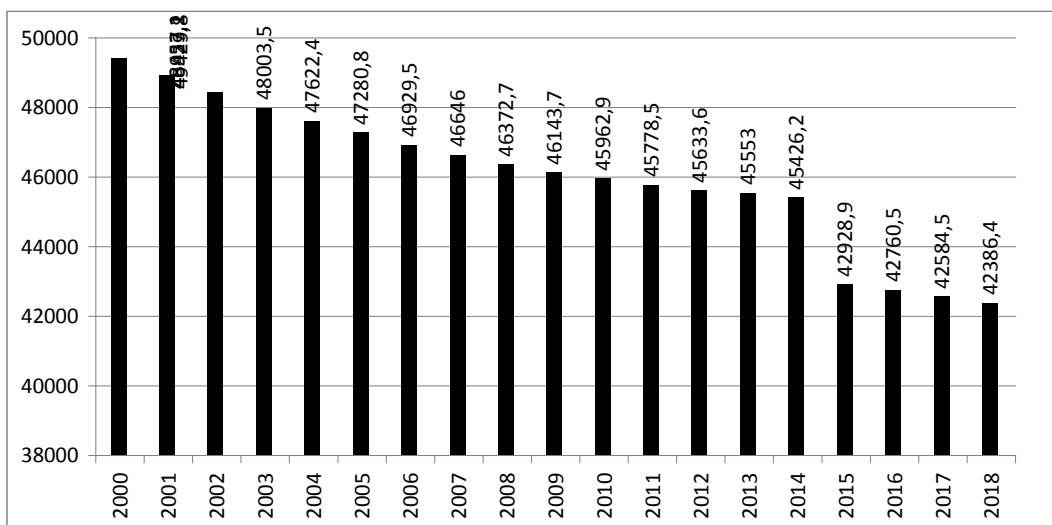


Рис. 2. Чисельність населення України з 2000 по 2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]

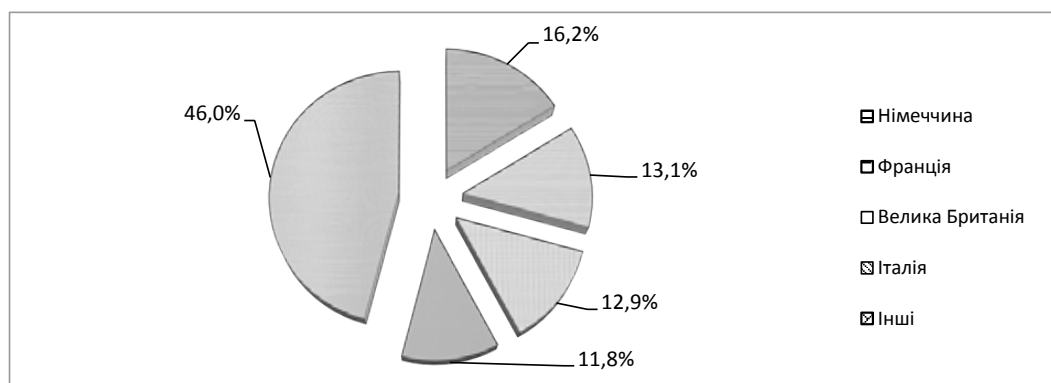


Рис. 3. Країни Європи з найбільшою чисельністю населення

Джерело: складено автором на основі [7]

щому випадку до збереження чисельності населення, в гіршому – скорочення [6].

Який же стан чисельності населення в Європі? Населення Євросоюзу (за даними Євростату) станом на 1 січня 2017 року склало 511,8 млн. осіб, в порівнянні з 2016 роком (510,3 млн.) на 1,5 млн. осіб більше.

У 2016 році в ЄС кількість народжених і померлих були приблизно однаковою (по 5,1 млн. осіб), це означає, що природний рух населення ЄС був незначним. Збільшення населення на 1,5 мільйона жителів або 3% обумовлено імміграцією.

Найбільша чисельність населення серед країн ЄС наразі у Німеччині 82,8 млн. жителів (16,2% від загального населення ЄС на 1 січня 2017 року). На другому місці за кількістю жителів йде Франція (67 млн. або 13,1%), третє місце посідає Велика Британія (65,8 млн. або 12,9%), четверте – Італія (60,6 млн. або 11,8%).

За 2016 року кількість населення збільшилася у 18 країнах-членах ЄС та зменшилася у десяти. Найбільший приріст відбувся у Люксембурзі (19,8% на 1000 жителів), Швеції (14,5%), Мальті (13,8%), Ірландії (10,6%), Австрії (9,5%). Найбільше зниження у Литві (14,2%), Латвії (9,6%), Хорватії (8,7%), Болгарії (7,3%) та Румунії (6,2%) [7].

Хоча в цілому в ЄС відбувся приріст населення, існує ряд серйозних демографічних проблем, що негативно впливають на економіку європейських держав.

На думку Берлінського інституту населення і розвитку, населення європейських країн в середньому старіше жителів інших континентів. Старіння, безумовно, є найбільш відчутним економічним гальмом демографічного розвитку. Є два варіанти боротьби з цим явищем: наймання нових кадрів для робочого ринку з закордону або збільшення народжуваності.

Прогнозується, що у той час як північні і центральні райони Європи до 2050 року будуть стабільні з точки зору демографічної ситуації, південь і схід європейського континенту, очікує стрімке

старіння населення і демографічні втрати. Так, особливо демографічні проблеми помітні в Греції, Іспанії, Португалії, а також на півдні Італії. Згідно з прогнозами фахівців, ці країни очікує подальше зниження народжуваності і зростання еміграції в контексті прибуття нових хвиль біженців, іммігрантів [8].

Проте існують певні шляхи вирішення проблем зниження чисельності населення України та країн Європейського Союзу:

- економічне зростання, що забезпечить гідний рівень життя та достойну заробітну плату;
- покращення медичного забезпечення, підвищення рівня лікування та стану оздоровчих та профілактичних закладів;
- переконання молоді в необхідності продовження роду, нових поколінь, культ сім'ї з двома і більше дітьми;
- культ здорового та спортивного способу життя, привчання дітей до відвідування спортивних секцій та гуртків;
- покращення харчування, відмова від фаст-фуду та перехід до більш природньої та здорової їжі;
- зменшення навантаження на екологію, особливо в східних районах України, усунення шкідливих викидів у повітря заводами, більш якісне очищення питної води;
- припинення старіння населення шляхом зменшення вікового розриву між поколіннями.

Висновки з проведеного дослідження. Згідно з офіційною статистикою в цілому за 25 років незалежності населення країни скоротилося більш ніж на 9 млн. осіб. Перепис населення в Україні не проводилася з 2001 р. Згідно з офіційними даними Укрстату населення країни становить 42,5 млн. чол., а за даними досліджень ряду відомих експертів, коливається в межах 36 млн. чол. і нижче.

Економічна криза, військові дії, інфляція, знецінення доходів, висока смертність, безробіття, зростаюча нестабільність призводять до падіння

народжуваності. Великою проблемою є соціально-психологічні установки в суспільстві. Згідно зі статистичними даними за 2016 рік, в рейтингу країн з високим рівнем смертності Україна знаходиться на четвертому місці. З 2016 року в країні померло на 184,3 тисячі громадян більше, ніж народилося. Населення України через 30 років може бути менше за 20 млн. чол., повідомляє сайт Українського інституту майбутнього. Так, згідно з даними інституту демографії та соціальних досліджень 65% українців в найбільш працездатному віці від 14 до 35 років хочуть покинути країну. Найбільш активні молоді люди у віці 25-35 років прагнуть знайти високооплачувану роботу за кордоном і виїжджають в Польщу, Угорщину та інші країни [8].

У свою чергу, країни Євросоюзу потерпають від нерівномірності розселення, старіння націй. Існують країни як з великим приростом, так і з великим спадом в чисельності населення, що породжує дисбаланс та міграцію. До того ж Європа змушена залучати робочу силу з Азії та країн колишнього СРСР.

За результатами дослідження наведено можливі шляхи подолання кризових процесів і явищ, що, на думку автора, здатні покращити демографічний стан як в Україні, так і в країнах Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чисельність населення, поточний облік та переписи населення. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Чисельність_населення.
2. Скорочення населення України у 2017 році на 128 тисяч осіб. Волинські новини: перше інформаційне агентство. URL: <https://www.volynnews.com/news/society/u-2017-rotsi-naselennia-ukrayiny-skorotylosia-na-128-tysiach-osib/>
3. Чисельність населення на 1 січня 2017 року. Державна служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ds/kn/kn_u/kn1216_u.html.
4. Природний рух населення у січні-лютому 2018 року. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи Національної Академії Наук України. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_n_mov.asp.
5. Міграційний рух населення у січні-лютому 2018 року. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи Національної Академії Наук України. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_migr.asp.
6. Борщевський О. Депопуляція в Україні: час бити в дзвони. Хвиля. URL: <http://hvylya.net/analytics/>

[society/depopulyatsiya-v-ukrayini-chas-biti-v-dzvoni.html](http://hvylya.net/analytics/society/depopulyatsiya-v-ukrayini-chas-biti-v-dzvoni.html).

7. Населення ЄС за рік збільшилося на 1,5 млн. осіб за рахунок мігрантів. Сайт Європейської правди. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2017/07/10/7068309/>.

8. Под знаменем депопуляції. О населении в ЕС и Украине. РІА Новости Украина: URL: <https://rian.com.ua/analytics/20170730/1026283492.html>.

REFERENCES:

1. Chiselnist naseleenna, potochnyy oblik ta perepisy naseleennya [Population, current population records and censuses]. Available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Чисельність_населення.
2. Volynski novyny: pershe informatsiine ahentstvo (2017) Skorochennyya naseleennya Ukrainy v 2017 na 128 tysyach osib [Reduction of the population of Ukraine in 2017 on 128 thousand people]. Available at: <https://www.volynnews.com/news/society/u-2017-rotsi-naselennia-ukrayiny-skorotylosia-na-128-tysiach-osib/>.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Chiselnist naseleennya na 1 Sichnya 2017 [Population on January 1, 2017]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ds/kn/kn_u/kn1216_u.html.
4. Instytut demographiyi ta sicialnich doslidzhen M.V. Ptukhi Nacionalnoyi Akademiyi nauk Ukrainy (2018) Pryrodnyi rukh naseleennya u sichni-liutomu 2018 roku [Natural population movement in January-February 2018]. Available at: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_n_mov.asp.
5. Instytut demographiyi ta sicialnich doslidzhen M.V. Ptukhi Nacionalnoyi Akademiyi nauk Ukrainy (2018) Migraciyniy ruh naseleennya u sichni-liutomu 2018 roku [Migration movement of population in January-February 2018], Available at: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/news/op_migr.asp
6. Borshchevskiy O. (2016) Depopulyatsiya v Ukraini: chas byty v dzvony. [Depopulation in Ukraine: the time to beat the bell]. Khvylya. Available at: <http://hvylya.net/analytics/society/depopulyatsiya-v-ukrayini-chas-biti-v-dzvoni.html>.
7. Sayt Evropeyskoy pravdy (2017) Evropezske naseleennya zroslo na 1,5 milioniv osib za rachunok migrantiv [EU population grew on 1.5 million people by the expense of migrants]. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2017/07/10/7068309/>.
8. RYA Novosty Ukrainy (2017) Pod znamenem depopulyatsyy. O naselenyy v ES y Ukrayne. [Under the banner of depopulation. About the population in the EU and Ukraine]. Available at: <https://rian.com.ua/analytics/20170730/1026283492.html>.

Somchenko V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Zaporizhzhya National University

Tsiganok K.O.

Student
Zaporizhzhya National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE UKRAINE AND THE EUROPEAN COUNTRIES POPULATION

The structure and size of the population is one of the most important factors in the development of a country. After all, the natural and migration movements of the population, mortality and fertility rates can reflect the internal problems of the country's economy.

Unfortunately, during the years of Ukraine's independence, the population has been steadily decreasing. For 18 years (from 2000 to 2018), the population decreased from 48457,1 to 42386,4 thousand people, that is 6070.7 thousand people. The main causes of such a significant decrease are: economic crisis, instability, low living standards, deterioration of Ukrainian health due to unhealthy nutrition, polluted ecology, insufficient level of treatment, military conflict in the eastern Ukraine, and mass outflow abroad on earnings.

What about the population of the European Union, its number is more stable compared to Ukrainian. However, looking at individual countries we can see a big difference between their development. There are states with a sufficient increase, and with a large decrease in the number of residents.

The largest population in the EU is currently in Germany, France and the United Kingdom. The largest increase occurred in Luxemburg, Sweden, Malta, Ireland, Austria. The largest decrease in Lithuania, Latvia, Croatia, Bulgaria and Romania. Although there has been a general increase in the EU population, there are a number of serious demographic problems that influence negatively on the economy of European countries. For the first, it is the aging of the nation, for the second - the large influx of migrants from the Asian region.

However, there are some ways to solve the problems of the population of Ukraine and the European Union: economic growth, improvement of medicine and medical care, reformation of the state of health improving and preventive institutions; persuasion of youth in the necessity of the continuation of the procreation, new generations, encouraging of families with two or more children; a cult of healthy and sport lifestyles, teaching children to attend sports sections and clubs; transition to more natural and healthy food; reduction of the load on the environment, especially in the eastern regions of Ukraine, elimination of harmful emissions into the air by the factories, more qualitative cleaning of drinking water; stopping aging population by reducing the age-old gap between generations and increasing birth rates.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХНІ ОСОБЛИВОСТІ

FINANCIAL-CREDIT SUPPLY OF REPORTS OF MAIN AGRICULTURAL PROPERTIES AND THEIR FEATURES

УДК 368.029.5

Алескерова Ю.В.

д.е.н., с.н.с., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет

Тодосійчук В.Л.

к.п.н., доцент кафедри
адміністративного
менеджменту та альтернативних
джерел енергії
Вінницький національний аграрний
університет

Мостовик В.О.

магістр
Вінницький національний аграрний
університет

У статті досліджено сутність фінансово-кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано сутність основних засобів та їх важливість для сільськогосподарського підприємства. Показано різні методи кредитування підприємств. Доведено, що особливості кредитного забезпечення відтворення основних засобів полягають у врахуванні особливостей галузевої специфіки стану й структури основних засобів визначення видів кредиту та сезонності сільського господарства.

Ключові слова: основні засоби, сільськогосподарське підприємство, відтворення, фінансово-кредитне забезпечення, лізинг, банківський кредит, іпотека, інвестування.

В статье исследована сущность финансово-кредитного обеспечения воспроизводства основных средств сельскохозяйственных предприятий. Проанализирована сущность основных средств и их важность для сельскохозяйственного предприятия. Показаны различные методы кредитования предприятий. Доказано, что особенности

кредитного обеспечения воспроизводства основных средств заключаются в учете особенностей отраслевой специфики состояния и структуры основных средств, определения видов кредита и сезонности сельского хозяйства.

Ключевые слова: основные средства, сельскохозяйственное предприятие, воспроизведение, финансово-кредитное обеспечение, лизинг, банковский кредит, ипотека, инвестиции.

The essence of financial and credit support of reproduction of fixed assets of agricultural enterprises is investigated. The essence of fixed assets are taken into account the features of the sector specificity of the state and structure of fixed assets and the definition of types of credit, and seasonality of agriculture.

Key words: fixed assets, agricultural enterprise, reproduction, financial and credit provision, leasing, bank credit, mortgage, investment.

Постановка проблеми. На цьому етапі фінансових відносин сільськогосподарські підприємства зіткнулися зі складнощами у відтворенні виробничого потенціалу. Вони змушені скорочувати виробництво, що відобразилось на рівні одержуваного прибутку і зумовило закріплення в суспільстві уявлення про безперспективність інвестування засобів у цю сферу економіки.

Для подолання таких негативних тенденцій (як одного з основних напрямів) необхідно відновити матеріально-технічну базу сільського господарства. Однією з найхарактерніших ознак, що виокремлює сільське господарство із системи народного, є формування основ фінансового забезпечення, які сприяють одержанню позитивних, результативних показників діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі знайшли відображення дослідження сутності, економічних форм, особливостей відтворення засобів виробництва у роботах Д. Богині, С. Дорогунцова, М. Іванова, В. Ланового, І. Лукінова, П. Орлова, А. Покритана, Ю. Тодосійчук, В. Шибанін та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з найхарактерніших

ознак, що виокремлює сільське господарство із системи народного, є формування основ фінансового забезпечення, які сприяють одержанню позитивних і результативних показників діяльності сільськогосподарських підприємств. Отже, фінансово-кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств наразі є дуже актуальним, зокрема розгляд особливостей.

Постановка завдання. Мета дослідження – виокремити особливості фінансово-кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість основних засобів однієї з провідних галузей народногосподарського комплексу України – сільського господарства – на початок 2006 р. становила 47,13 млрд. грн., тоді як у 2000 р. – 88,76 млрд. грн., а в 1996 р. – 121,33 млрд. грн. Тобто вартість основних засобів сільськогосподарського призначення щорічно зменшується. Основна причина цього – незначні обсяги оновлення. Зношеність основних засобів більше ніж у 10 разів перевищує їхнє оновлення.

Водночас відтворення сільськогосподарського виробництва значною мірою зумовлюється забез-

печенням ефективного використання та оновленням виробничого потенціалу. Необхідність виявлення тенденцій, проблем, особливостей відтворення основних засобів, їх інвестування, а також розроблення рекомендацій щодо поліпшення інвестиційної забезпеченості відтворювального процесу в сільському господарстві визначає актуальність досліджень із кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарського призначення.

Такі дослідження дадуть можливість чітко визначити структуру економічних відносин, що складаються в процесі кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств: повніше розкрити специфіку взаємозв'язку елементів і форм кредитного забезпечення; виявити їхні принципові особливості як джерел інноваційної активності, що впливають на стан галузі сільського господарства.

Усе це ще раз підтверджує необхідність дослідження-кредитного забезпечення відтворювального процесу в сільському господарстві й обґрунтування нових підходів до їх рішення, зокрема для розроблення ефективного і дієвого механізму кредитного забезпечення.

Склад основних засобів сільськогосподарських підприємств досить різноманітний та може бути класифікованим за різними ознаками. Засоби і предмети праці в товарному виробництві набувають вартості через ринок. Вони переносять її в процесі виробництва на вироблений продукт. За способом участі у виробництві та перенесенні своєї вартості на новостворений продукт засоби праці поділяються на основні та обігові. Перші переносять свою вартість на новостворений продукт час-

тинами (залежно від кількості виробничих циклів, у яких вони беруть участь, не змінюючи при цьому своєї початкової натуральної форми і фізичних якостей). Другі змінюють свою натуральну форму і переносять свою вартість на новостворений продукт за один виробничий цикл.

Основні засоби (як активи) розглядаються діючими. Проте не всі наявні активи є такими. Частина з них знаходиться у запасах, які можуть бути використані в процесі виробництва. Крім того, баланс відображає не дію, а наявність засобів на певну дату. А це можна розглядати знаходженням основних засобів у потенційному стані, що більш повно відображається поняттям «основні фонди», або «запаси, призначені для використання в майбутньому». Сутність категорії «основні засоби» досить неоднозначна. Не заглиблюючись у дискусію, зазначимо, що категорії «основні фонди», «основні засоби» й «основний капітал» забезпечують сільськогосподарські підприємства у засобах та предметах праці, до того ж саме їхня структура та пропорції дають можливість удосконалити механізм відтворення основних засобів.

Підприємство зацікавлене в підвищенні питомої ваги активної частини основних засобів, які безпосередньо обслуговують процес виробництва і характеризують виробничі можливості підприємства.

Для забезпечення нормального функціонування активних елементів основних виробничих засобів необхідні будівлі, споруди, інвентар, тобто пасивна частина основних засобів. Отже, пасивна частина основних засобів опосередковано обслуговує виробничий процес. Склад активної та пасивної частин основних засобів наведено на рис. 1.

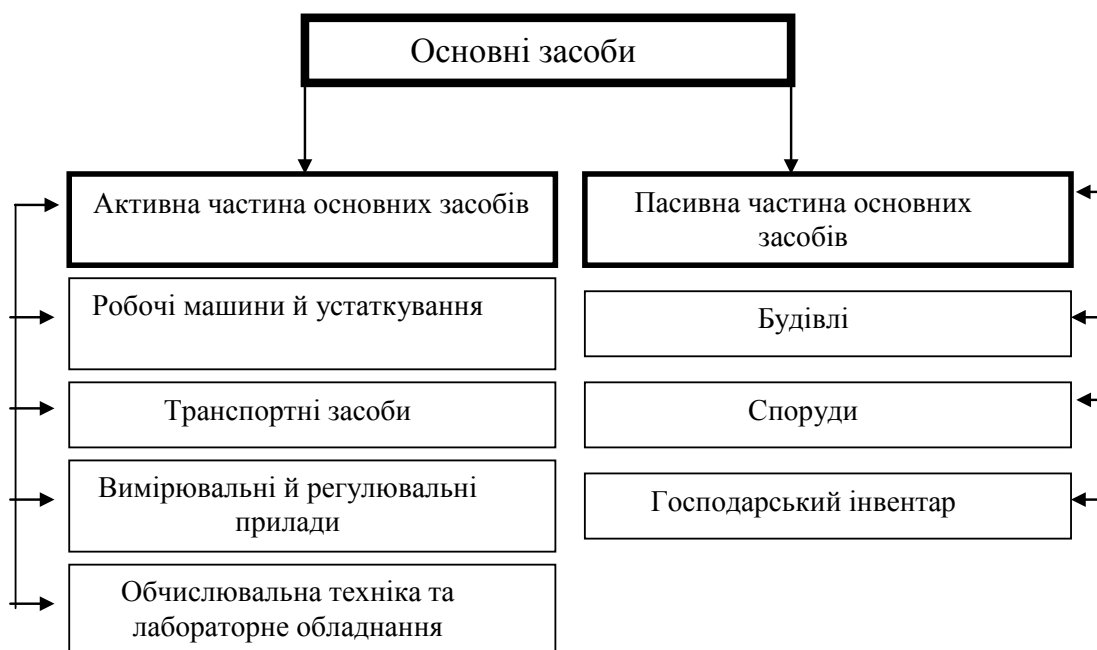


Рис. 1. Склад активної та пасивної частин основних засобів

Особливістю основних засобів сільськогосподарських підприємств є органічний склад, видові ознаки, функціональне призначення. Важливою є участь у технологічних процесах та збереження у складі певної пропорційності. Така пропорційність стосується співвідношення між силовими машинами (тракторами, комбайнами, автомобілями) та кількістю землі в обробленні, тракторами і сільськогосподарськими машинами, площею виробничих приміщень і поголів'ям худоби чи розміщеними потужностями тощо.

У господарствах із високою питомою вагою продукції тваринництва в структурі товарної продукції великі витрати капітальних укладень припадають на тваринницькі споруди, продуктивну худобу, засоби для зберігання і приготування кормів.

Крім того, окремі категорії основних засобів у сільському господарстві характеризуються як біологічні активи. Біологічні активи [2], що є складником основних засобів, є багаторічними насадженнями, худобою тощо.

Під час аналізу цієї проблеми слід спиратись на те, що процес кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільського господарства має певні особливості, зокрема специфіку галузі. Основні засоби такої важливої галузі, як сільське господарство, поділяються (залежно від функцій у процесі виробництва) на предмети і засоби праці. За допомогою предметів праці людина створює предмети споживання, а за допомогою засобів – діє на предмети праці.

Відтворюються основні виробничі засоби через капітальні інвестиції, джерелами формування яких є власні кошти (відрахування від прибутку та амортизаційні відрахування) та залучені. Оновлення проходить через систему відтворення (рис. 2).

Особливості відтворення різних частин засобів виробництва визначають різницю в кредитному забезпеченні. Зокрема обігові засоби мають відтворюватися за один виробничий цикл, а основні – за період повного зносу. При цьому період зносу

залежить від складу засобів виробництва та прийнятої форми обліку.

Відтворення основних виробничих засобів – це процес їх безперервного поновлення. За обсягом розрізняють такі форми відтворення: просту, розширену та звужену. Просте відтворення основних засобів здійснюється в такому ж обсязі: коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне (тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність). Процес відтворення основних засобів має низку характерних ознак, а саме:

1) вони поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;

2) у процесі відтворення одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості та вартості;

3) нарахування амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадженням у грошовій формі перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;

4) основні засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду.

У процесі господарської діяльності кругообіг основних засобів проходить три стадії. На першій відбувається продуктивне використання основних засобів. На цій стадії вони зношуються і тому нараховується сума зносу. Вона є підставою для списання суми амортизаційних відрахувань на витрати після завершення процесу виробництва. На першій стадії кругообігу основних засобів втрачається мінова вартість засобів праці. Вона переноситься на вартість готової продукції.

На другій стадії відбувається перетворення зношеної частини основних засобів, які перебували в продуктивній формі, на грошові кошти.

На третій стадії в процесі виробництва відбувається оновлення споживної вартості частини основних засобів. Це оновлення здійснюється заміною зношених основних виробничих засобів на нові (за рахунок нарахованого зносу основних засобів).

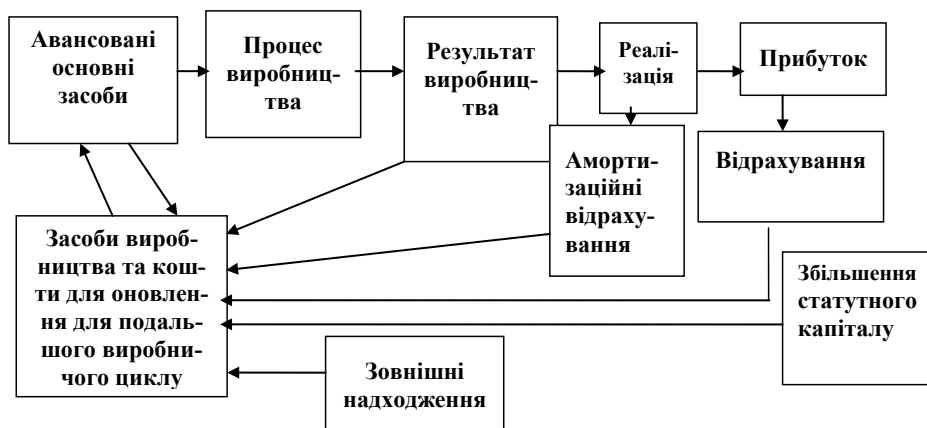


Рис. 2. Загальна схема відтворення основних засобів

Особливості відтворення основних засобів у досліджуваній нами галузі полягають у тому, що сільське господарство пов'язане з багатьма іншими галузями, утворюючи агропромисловий комплекс, основним завданням якого є надійне забезпечення країни продовольством і сільськогосподарською сировиною.

У нинішніх умовах розвитку деструктивних процесів, що призвели до руйнування матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва, різкого спаду інвестиційної діяльності та посилення обмежень щодо можливості нарощування капітальних вкладень, особливого значення набуває правильний вибір можливостей забезпечення інвестиційними коштами, джерелами яких є власні кошти підприємств, банківські кредити, бюджетні надходження тощо [17, с. 24–25].

В. Шибанін зазначає, що з 1990 по 2000 рр. інвестиції в сільське господарство скоротились в 24 рази, тоді як у промисловості – у 3,4 рази. Рівень інвестування у 2006 р. становив тільки 60% рівня 1990 р. Отже, «навіть за рахунок усіх джерел фінансування інвестиційний процес нині не забезпечує не тільки розширеного, а навіть простого відтворення спожитих у процесі виробничої діяльності основних засобів» [17, с. 37].

Забезпеченість виробництва сільськогосподарської продукції основними засобами лише на 60% призвело до грубих порушень та невчасного виконання окремих технологічних операцій. Втрати сільського, господарства, пов'язані з нестачею та низьким технічним станом машин, становлять за недобором урожаю понад 30%, за перевитратами палива –15%. Питома вага збиткових господарств аграрного сектора досягла 85% від загальної кількості, а загальний борг сільськогосподарських підприємств наблизився до 15,2 млрд. грн. [4].

Збиткові підприємства під час реалізації виробленої продукції не мають можливості відшкодувати свої витрати на зношеність основних засобів або амортизаційні відрахування та зробити відрахування. Тому через відсутність у достатніх обсягах власних коштів у відтворенні основних виробничих засобів кредити стають основним джерелом фінансування цього процесу.

Банки видають кредити на капітальні вкладення, якщо розрахунки економічної ефективності свідчать, що за той чи інший термін після введення в дію об'єкта підприємство матиме додаткові фінансові джерела у вигляді прибутку, який може бути спрямованим на погашення кредиту і відсотків за користування ним.

На жаль, темпи інфляції, що склалися в Україні останніми роками, та практика формування вартості кредитів кредиторами практично звели нанівець видання довгострокових кредитів підприємствам на відтворення основних засобів. За тим рівнем банківського відсотка, який вимага-

ють банки, окупність витрат на капіталовкладення досягти найчастіше неможливо.

Приміром, за період 1970–1990 рр. у загальному обсязі кредитування на придбання техніки виділялось від 17% до 40% кредитних ресурсів, спрямованих у галузь. При цьому «структура довгострокових кредитів у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції становила 70–73%» [17, с.89]. Характерним було поступове зниження частки капітальних вкладень на будівництво (з 26% у 1976–1980 рр. до 7% у 1986–1990 рр.) і зростання її на придбання тракторів, транспортних засобів, сільськогосподарських машин, знарядь і устаткування, рівень яких за 1986–1990 рр. зріс на 46%, за 1981–1985 рр. – на 76–80% [17, с. 91].

На сучасному етапі взаємовідносин у механізмі кредитного забезпечення йдеться про встановлення на довгострокові кредити низьких процентних ставок (не вище 10%). Початок погашення таких кредитів доцільно встановити на третій або четвертий рік користування ними [17, с. 119].

Агропромислові підприємства в Україні мають право одержувати кредити в іноземних банках (в іноземній валюті). Таке право підприємства отримують шляхом одержання від Національного банку України спеціальних реєстраційних свідоцтв на одержання кредиту від іноземного банку. Українське підприємство-позичальник має одержати таке реєстраційне свідоцтво після підписання кредитного договору з іноземним банком, але до фактичного одержання кредитних коштів.

Що стосується розмежування комерційного та некомерційного кредитного забезпечення, то нормативно-правові питання регулювання їхньої діяльності ще не оформлені певним чином. Йдеться про такі установи, як кооперативні та іпотечні банки, кредитні спілки та їх об'єднання, товариства спільного інвестування, кредитно-гарантійні установи, регіональні та місцеві фонди підтримки підприємництва.

Крім банківських кредитів та бюджетного фінансування на відтворення основних виробничих засобів, сільськогосподарські підприємства одержують і лізингові кредити. Лізингова операція тільки у фінансовому лізингу носить кредитний характер. Власник майна (лізингодавець) надає користувачеві (лізингоодержувачеві) фінансову послугу: він купує майно у власність і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача покриває його повну вартість та отримує певний прибуток у вигляді лізингової маржі.

Цей вид кредиту може носити як банківський, так і небанківський характер. Для цієї мети у світі та Україні існують спеціалізовані лізингові компанії.

Фінансовий лізинг є комплексом відносин, що забезпечують технічне переоснащення підприємств та прискорення науково-технічного прогресу

за допомогою продажу засобів виробництва з відстрочкою платежу. На відміну від комерційного кредиту, операція фінансового лізингу включає й надання інших послуг позичальнику (технічне обслуговування тощо). Суб'єктами кредитних відносин тут виступають лізингодавець (кредитор) та лізингоодержувач (позичальник) [16].

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме майно, яке належить до основних фондів, яке не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень на передання в лізинг. До об'єктів лізингу належать такі: машини та обладнання; засоби обчислювальної техніки; транспортні засоби; виробничі будівлі та споруди; інші основні фонди.

Не можуть бути об'єктами лізингу об'єкти оренди державного майна, крім індивідуально визначеного майна державних підприємств; земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Лізинг можна розглядати особливою формою кредиту, який надається у натуральній формі. Однак у дечому такі механізми банківського кредитування і лізингу вже істотно відрізняються. Лізингова угода гнучкіша за кредитну. Кредит завжди передбачає визначенні строки і розміри виплат. Щодо лізингових платежів, то тут застосовуються різні методи нарахування, способи і форми виплат. Так, лізинговою угодою може передбачатися варіант виплати платежів залежно від надходження прибутку, причому величина залежить від обсягу реалізації продукції, виробленої з використанням лізингового майна, суми отриманого прибутку тощо.

Фінансове забезпечення лізингових операцій є надійнішим за звичайне кредитування, оскільки виділені кошти використовуються для придбання певного майна, яке гарантує відшкодування боргу. Однак у цій ситуації виникає ризик, пов'язаний із правом власності, тому деякі лізингові компанії вимагають застави

Банки здебільшого надають перевагу опосередкованій участі у лізингу. Вони створюють власні дочірні лізингові компанії, спільні лізингові компанії з іншими банками, кредитними установами тощо, здійснюють кредитне обслуговування лізингових компаній. 75–80% від загальної кількості компаній у світі створені банками або контролюються ними.

Перевага лізингу у сфері АПК полягає ще й у тому, що він виключає інші форми державного регулювання, наприклад, податкові та кредитні пільги, та розширює доступ до дорогих машин, надає послуги щодо утримання власного парку машин, особливо сезонного використання, і супроводу фірмовим сервісом.

Негативною стороною лізингу є те, що багато техніки, отриманої за лізинговими угодами, є неякісною, а її технічний стан не відповідає потребам. Також недоліком є висока вартість лізингових операцій [4]. Але ці недоліки ліквідуються можливостями залучати додаткові фінансові

ресурси для відтворення основних засобів, коли банківські кредити недоступні. Важливу роль у відтворенні засобів виробництва грає іпотечний кредит. Надання кредиту під нерухомість завжди було однією з головних банківських операцій. Кредитна діяльність, пов'язана з іпотечною, здійснюється, як правило, спеціалізованими іпотечними банками. У розвинутих країнах світу сформовано цілі системи іпотечного кредитування, які відпрацьовувалися протягом багатьох десятиліть або й століть.

Іпотечний кредит – це особлива форма кредиту, пов'язана з наданням позик під заставу нерухомого майна (землі, виробничих приміщень, будівель тощо). Він надається на довгостроковій основі за умови наявності власності на землю та нерухомість.

Умови, за яких іпотечний банк може надати кредитне забезпечення, залежать від стану того сегмента ринку цінних паперів, на якому здійснюється обіг закладних листів та іпотечних облігацій. У разі зниження відсотка за цими цінними паперами, як правило, зменшується відсоток за іпотечним кредитом.

За закладними листами банк сплачує відсоток їх тримачам. При цьому перед банком виникає проблема розриву в часі між виплатою відсотків за закладними та надходженням відсотків за іпотечний кредит. Іпотечний банк не може ставити себе в заздалегідь не вигідне фінансове становище, сплачуючи відсоток за закладними листами ще до того, як почнуть надходити платежі за кредитом.

Відомо, що до 20-х рр. іпотечні банки надавали кредитне забезпечення й у формі закладних, які реалізовував сам позичальник. Повернення кредиту теж здійснювалося закладними листами. У разі неповернення позики власником заставленого майна ставав позикодавець – іпотечний банк [4].

Крім розглянутих нами особливостей відтворення основних засобів за рахунок різних видів кредитного забезпечення, важливими є терміни, на які видається кредитне забезпечення. Більшість дослідників класифікація кредитного забезпечення відтворення основних засобів проводиться залежно від терміна:

- 1) короткострокові кредити до 1 року;
- 2) пролонговані короткострокові кредити;
- 3) довгострокові кредити більше 12 місяців;
- 4) довгострокові кредити до 36 місяців;
- 5) довгострокові кредити більше 36 місяців.

Таким чином, особливостями кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств є:

1) об'єктивна необхідність його реалізації у зв'язку зі збитковістю галузі й неможливістю для більшої частини сільськогосподарських підприємств за рахунок власних джерел забезпечити просте і розширене відтворення основних засобів;

2) сезонність виробництва сільськогосподарських підприємств та різні форс-мажорні обставини вимагають значного відвернення обігових коштів, що не сприяє акумуляції коштів навіть на рівні амортизаційних відрахувань для відтворювального процесу;

3) необхідність державної підтримки процесу кредитного забезпечення відтворення основних засобів, оскільки натепер у господарств відсутнє реальне джерело застави за комерційні кредити (земля сільськогосподарського призначення не є товаром, тому не може бути заставою під час надання кредиту сільськогосподарському підприємству на відтворення основних засобів). Крім того, швидкі темпи інфляції не дають змогу вчасно розрахуватися за надане кредитне забезпечення;

4) труднощі в отриманні лізингового кредиту, оскільки банки здебільшого працюють опосередковано по лізингу для сільськогосподарських підприємств;

Виходячи з особливостей відтворення основних засобів виробництва та розглянутої вище схеми класифікації кредитного забезпечення за учасниками кредитного процесу, можна зробити висновок, що для відтворення основних засобів виробництва можна використовувати всі форми, види та різновиди кредитів. При цьому (залежно від мети) можуть використовуватися не тільки середньо- та довгострокові кредити, що визначено терміном використання основних засобів, але й короткострокові, якщо це пов'язано з упровадженням нової технології на базі нової техніки.

Ефективне використання нової техніки потребує певних поточних витрат як під час формування нового виробництва, так і під час оновлення та реконструкції діючого виробництва. Такі кредити необхідні для того, щоб своєчасно і в повному обсязі повернути довго- та середньострокові кредити.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає змогу сформулювати таке визначення: кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств – це зобов'язання аграрного підприємства перед кредитною установою, яке має погашатися протягом терміна, що перевищує один рік із дати складання балансу, а також пролонгація короткострокових позичок використаних підприємством тільки з метою відтворення основних засобів.

Таким чином, розглянуті нами особливості кредитного забезпечення відтворення основних засобів полягають у врахуванні особливостей галузевої специфіки стану і структури основних засобів і визначення видів кредиту, що може бути залучений сільськогосподарськими підприємствами для формування ресурсів.

Під час ухвалення підприємствами рішень щодо відтворення основних засобів важливим є фактор фінансово-кредитного забезпечення.

У сучасних економічних умовах проблема формування фінансово-кредитного забезпечення вимагає певної програми дій не тільки від держави, а й від банківської системи та інших фінансових установ, має вагоме значення як для розвитку інноваційної діяльності малих підприємств, так і для формування інноваційної моделі перебудови вітчизняної економіки загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю. Аналіз стану та ефективності кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Облік і фінанси АПК. 2008. № 2.
2. Алескерова Ю. Визначення кредитного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Дніпропетровськ: Аграрна наука і освіта. 2008.
3. Алескерова Ю. Зростання ролі кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Вісник Сумського Державного аграрного університету. Суми. 2008. Вип. № 2. С. 57–60.
4. Забезпечення умов розвитку банківського кредитування агропромислового виробництва / Формування ринкового механізму в аграрному секторі АПК / за ред. В. Терещенка. Київ: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2004. 384 с.
5. Тодосійчук Ю. Види та форми кредитів у забезпеченні основних засобів. Економіка АПК. 2007. № 4. С. 98–101.
6. Тодосійчук Ю. Відтворення основних засобів банківським кредитом та фінансовим лізингом. Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених «Сучасні проблеми економічного розвитку України. Том 7. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. 128 с.
7. Тодосійчук Ю. Відтворення основних засобів банківським кредитом / Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету. Том 29. 2006.
8. Тодосійчук Ю. Застава як головна умова отримання кредиту. Сучасна аграрна наука, напрями дослідження. Стан і перспективи. Збірн. матер четвертої міжвузівської науково-практичної конференції аспірантів 5–7 квітня 2004 р. Вінниця, 2004. 260 с.
9. Тодосійчук Ю. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів. Агро інком. 2006. № 9–10. С. 98–99.
10. Тодосійчук Ю. Кредитні відносини сільськогосподарських підприємств з діючими банками. Вісник ХНАУ, серія «Економіка АПК і природокористування». ХНАУ, 2004.
11. Тодосійчук Ю. Лізинг як особлива форма кредиту. Зб. праць Малий і середній бізнес в Україні і на Вінниччині: менеджмент, організація, планування, фінанси та облік: Матеріали III міжвузівської конференції студентів, магістрів та аспірантів. Вінниця, Вінницький інститут економіки ТАНГ, ТОВ «ІТІ», 2003. 300 с.
12. Тодосійчук Ю. Лізинговий кредит. Збірник наукових праць ЛАНУ. Серія «Економічні науки». Луганськ: видавництво ЛАНУ. 2004. № 37(49). 418 с.

13. Тодосійчук Ю. Поняття застави при кредитуванні / Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Динаміка наукових досліджень-2004». Том 35. Банки і банківська система. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. 56 с.

14. Тодосійчук Ю. Принцип забезпечення кредитування як одна з основ кредитного процесу. Матеріали науково-практичної конференції «Наука і освіта 2004». Том 7. Банківська система України. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. 82 с.

15. Тодосійчук Ю. Проблеми становлення і розвитку ринку землі в Україні та шляхи їх вирішення. Доповіді учасників Зльоту іменних стипендіатів та відмінників навчання, 23–26 травня, 2007 р., м. Вінниця. Вінниця, 2007. С. 178–185.

16. Тодосійчук Ю. Фінансовий лізинг – один із способів відтворення основних засобів. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Дні науки – 2006». Том 4. Економічні науки. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. 83 с.

17. Шебанін В. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства. Київ: ННЦ ІАЕ, 2005. 276 с.

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu.V. Analiz stanu ta efekтивности kreditnogo zabezpechennya vidtvorennya osnovnikh zasobiv sil'skogospodars'kikh pidpriemstv // Oblik i finansi APK. – 2008. – № 2.

2. Aleskerova Yu.V. Vznachennya kreditnogo potentsialu sil'skogospodars'kikh pidpriemstv. – Dnipropetrovs'k: Agrarna nauka i osvita. – 2008.

3. Aleskerova Yu.V. Zrostannya roli kreditnogo zabezpechennya vidtvorennya osnovnikh zasobiv sil'skogospodars'kikh pidpriemstv // Visnik Sums'kogo Derzhavnogo agrarnogo universitetu. – Sumi. – 2008. – Vipusk № 2. – s. 57-60.

4. Zabezpechennya umov rozvitku bankivs'kogo kredituvannya agropromislovogo virobništva // Formuvannya rinkovogo mekhanizmu v agrarnomu sektori APK / za red. V. K. Tereshchenka. – K.: ZAT "NICH LAVA", 2004. – 384 s.

5. Todosiychuk Yu.V. Vidi ta formi kreditiv u zabezpechenni osnovnikh zasobiv // Ekonomika APK. – 2007. № 4. – S. 98-101.

6. Todosiychuk Yu.V. Vidtvorennya osnovnikh zasobiv bankivs'kim kreditom ta finansovim lizingom. Materiali IV Vseukraïns'koi naukovo-praktichnoi konferentsii molodikh vchenikh «Suchasni problemi ekonomichnogo

rozvitku Ukraïni. – Tom 7. – Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita 2006, – 128 s.

7. Todosiychuk Yu.V. Vidtvorennya osnovnikh zasobiv bankivs'kim kreditom // Zbirnik naukovikh prats' Vinnits'kogo derzhavnogo agrarnogo universitetu. Tom 29. 2006.

8. Todosiychuk Yu.V. Zastava yak golovna umova otrimannya kreditu // Suchasna agrarna nauka, napryami doslidzhennya. Stan i perspektivi. Zbirn. mater chetvertoi mizhvuzivs'koi naukovo-praktichnoi konferentsii aspirantiv 5-7 kvitnya 2004 r. – Vinnitsya, 2004. – 260 s.

9. Todosiychuk Yu.V. Kreditne zabezpechennya vidtvorennya osnovnikh zasobiv // Agro inkom. – 2006. – № 9-10. – S. 98-99.

10. Todosiychuk Yu.V. Kreditni vidnosini sil'skogospodars'kikh pidpriemstv z diyuchimi bankami // Visnik KhNAU, seriya «Ekonomika APK i prirodokoristuvannya». – KhNAU, 2004.

11. Todosiychuk Yu.V. Lizing yak osobлива forma kreditu // Zb. prats' Maliy i seredniy biznes v Ukraïni i na Vinnichchini: menedzhment, organizatsiya, planuvannya, finansi ta oblik: Materiali III mizhvuzivs'koi konferentsii studentiv, magistriv ta aspirantiv. – Vinnitsya, Vinnits'kiy institut ekonomiki TANG, TOV «IT», 2003. – 300 s.

12. Todosiychuk Yu.V. Lizingoviy kredit // Zbirnik naukovikh prats' LANU (seriya: ekonomichni nauki). – Lugans'k: vidavnistvo LANU. – 2004. – № 37(49). – 418 s.

13. Todosiychuk Yu.V. Ponyattya zastavi pri kredituvanni // Materiali III mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferentsii «Dinamika naukovikh doslidzhen'-2004». Tom 35. Banki i bankivs'ka sistema. – Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 2004. – 56 s.

14. Todosiychuk Yu.V. Printsip zabezpechennya kredituvannya yak odna z osnov kreditnogo protsesu // Materiali naukovo-praktichnoi konferentsii «Nauka i osvita 2004». Tom 7. Bankivs'ka sistema Ukrani. – Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 2004. – 82 s.

15. Todosiychuk Yu.V. Problemi stanovlennya i rozvitku rinku zemli v Ukraïni ta shlyakhi ikh virishennya // Dopovidi uchasnikiv Zlotu imennikh stipendiativ ta vidminnikiv navchannya, 23-26 travnya, 2007 r., m. Vinnitsya, S. 178-185.

16. Todosiychuk Yu.V. Finansoviy lizing – odin iz sposobiv vidtvorennya osnovnikh zasobiv // Materiali II Mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferentsii «Dni nauki – 2006». Tom 4. Ekonomichni nauki. – Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 2006. – 83 s.

17. Shebanin V.S. Sistemne onovlennya i rozvitok material'no-resursnogo potentsialu sil'skogo gospodarstva. – K.: NNTs IAE, 2005. – 276 s.

Aleskerova Yu.V.

Doctor of Sciences, Senior Researcher,
Associate Professor, Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University

Todosichuk V.L.

Ph.D., Associate Professor of the Department
of Administrative Management and alternative energy sources
Vinnytsia National Agrarian University

Mostovik V.O.

Master's degree
Vinnytsia National Agrarian University

FINANCIAL-CREDIT SUPPLY OF REPORTS OF MAIN AGRICULTURAL PROPERTIES AND THEIR FEATURES

At this stage of financial relations, agricultural enterprises are faced with the difficulty of reproduction of productive capacity. They are forced to reduce production, which reflected on the level of profit and consolidation in society of the idea of the hopelessness of investing funds in this area of the economy.

In order to overcome such negative trends as one of the main directions, it is necessary to restore the material and technical base of agriculture. One of the most characteristic features that distinguishes agriculture from the system of the national economy is the formation of the fundamentals of financial support, which contribute to the achievement of positive, effective performance indicators of agricultural enterprises.

One of the most characteristic features that distinguishes agriculture from the system of the national economy is the formation of the fundamentals of financial support, which contribute to the achievement of positive, effective performance indicators of agricultural enterprises. Therefore, financial and credit support for the reproduction of fixed assets of agricultural enterprises is still very relevant, including its features.

The aim is to highlight the features of financial and credit support for the reproduction of fixed assets of agricultural enterprises.

The cost of fixed assets of one of the leading sectors of the national economic complex of Ukraine – agriculture – at the beginning of 2006 amounted to 47.13 billion UAH, while in 2000 – 88.76 billion UAH, and in 1996 – 121 UAH 33 billion. That is, the cost of fixed assets of agricultural purposes annually decreases. The main reason for this is the insignificant volumes of their upgrade. Depreciation of fixed assets more than 10 times exceeds their renewal.

At the same time, the reproduction of agricultural production is largely due to ensuring the effective use and updating of production potential. The need to identify trends, problems and features of reproduction of fixed assets and their investment, as well as the development of recommendations for improving the investment security of the reproduction process in agriculture determines the relevance of research on the provision of credit support for the reproduction of basic agricultural products.

Such research will make it possible to clearly define the structure of economic relations, which are formed in the course of credit support for the reproduction of fixed assets of agricultural enterprises: to more fully reveal the specifics of the relationship of elements and forms of credit provision; to identify their fundamental features as sources of innovation activity, affecting the state of the field of agriculture.

All this once again confirms the need to study the financial and credit provision of the reproduction process in agriculture and to substantiate the new approaches to their solution, in particular, to develop an effective and effective mechanism of credit provision.

The development of agriculture is constrained by a number of reasons. The main of them is the lack of resources to finance development. An increase in the size of production assets is possible only at the expense of additional investment of financial and material resources, aimed at supporting and expanding the agricultural production potential. Since the possibilities of reproduction of fixed assets at the expense of profits and depreciation fund are rather limited, agricultural enterprises require the attraction of credit resources.

It is known that in the process of production of agricultural products there is a gradual depreciation and disposals of fixed assets. Hence the need for their simple or expanded reproduction (in case of an increase in production), which is usually carried out at agricultural enterprises, follows from: direct investments, transfer of fixed assets to the founders at the expense of contributions to the authorized capital, free transfer to legal entities and individuals. But direct investments (or capital investments) are the prevailing method of expanded reproduction of fixed assets. The conducted study allows to formulate the following definition that credit support for reproduction of fixed assets of agricultural enterprises is a commitment of an agrarian enterprise to a credit institution, which must be repaid within a period exceeding one year from the date of drawing up the balance

sheet, as well as the extension of short-term loans used by the enterprise exclusively for the purpose of reproduction of fixed assets.

Thus, the features of credit support for reproduction of fixed assets considered by us are to take into account the specifics of the sector specificity of the state and the structure of fixed assets and the identification of types of credit that may be involved by agricultural enterprises for the formation of resources.

When making decisions on the reproduction of fixed assets by enterprises, the factor of financial and credit provision is important. In today's economic conditions, the problem of financial and credit provision requires a certain program of action not only from the state, but also from the banking system and other financial institutions, which is strategically important both for the development of innovation activity of small enterprises and for the formation of an innovative model of restructuring of the domestic economy in general.

ОЧІКУВАННЯ ТА НАСЛІДКИ ВІД ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

EXPECTATIONS AND CONSEQUENCES OF BUDGET DECENTRALIZATION REFORM IN UKRAINE

У статті розглядаються окремі аспекти реалізації реформи бюджетної децентралізації в Україні. Обґрунтовуються переваги та загрози фіскальної децентралізації з точки зору розширення фінансової автономії місцевих органів влади. Надано оцінку сучасному стану формування місцевих бюджетів, окреслено недоліки чинного механізму їх наповнення. Розглянуто перспективні завдання щодо вирівнювання фінансової спроможності адміністративно-територіальних одиниць. Сформульовано рекомендації щодо зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів як передумови регіонального розвитку.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеві бюджети, об'єднані територіальні громади, податкові надходження, доходи місцевих бюджетів.

В статье рассматриваются отдельные аспекты реализации реформы бюджетной децентрализации в Украине. Обосновываются преимущества и угрозы фискальной децентрализации с точки зрения расширения финансовой автономии местных органов власти. Дана оценка современному состоянию формирования местных бюджетов, определены недостатки

действующего механизма их наполнения. Рассмотрены перспективные задачи по выравниванию финансовой способности административно-территориальных единиц. Сформулированы рекомендации по укреплению финансовой базы местных бюджетов как предпосылки регионального развития.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местные бюджеты, объединённые территориальные громады, налоговые поступления, доходы местных бюджетов.

The article examines some aspects of the implementation of the budget decentralization reform in Ukraine. The advantages and the threats of fiscal decentralization in terms of expansion of financial autonomy of local authorities are substantiated. The estimation of the current state of formation of local budgets is given; the disadvantages of the current mechanism of their filling are outlined. Perspective tasks on equalizing the financial ability of administrative divisions are considered. Recommendations on strengthening the financial base of local budgets as a precondition for regional development are formulated.

Key words: fiscal decentralization, local budgets, united territorial communities, tax revenues, local budgets revenues.

УДК 336.14

Ватаманюк О.С.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Посилення ролі органів місцевого самоврядування у розвитку регіонів та підвищення рівня їх фінансової автономії нині є одними із пріоритетних завдань бюджетної політики держави. Бюджетна реформа сприяла розширенню повноважень місцевих органів влади, що супроводжувалося оптимізацією механізму міжбюджетних відносин, зміною порядку розподілу доходів між рівнями бюджетної системи. Проте чинний механізм формування доходів місцевих бюджетів є недосконалим, адже не забезпечує виконання того обсягу повноважень, якими були наділені органи місцевого самоврядування. Тому виникає необхідність в аналізі сучасного стану реалізації бюджетної реформи в Україні та обґрунтуванні напрямів досягнення тих її цілей, які ще не були виконані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реформування місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в Україні стало ключовим питанням у дослідженнях С. Білої, А. Буряченка, В. Дем'янишина, О. Кириленко, І. Луніної, В. Опаріна, І. Чугунова та ін. Нині ж аспектам бюджетної децентралізації присвячується все більше праць, зокрема О. Вишневського, Г. Возняк, Ю. Глущенко, Н. Проць, що не лише засвідчує актуальність розробок наукових підходів до успішної реалізації бюджетної реформи в Україні, але й усвідомлення її важливості для соціально-економічного роз-

витку держави. Водночас динаміка економічних процесів, що відбуваються в нашій країні, та впровадження супутніх реформ зумовлюють необхідність дослідження сучасного стану формування місцевих бюджетів та розроблення напрямів їх зміцнення, які б відповідали завданням фіскальної політики.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка наслідків реалізації реформи децентралізації на теренах України та формулювання на цій основі пропозицій щодо розширення фінансової автономії місцевих органів влади.

Вклад основного матеріалу дослідження. Нині в усьому світі спостерігається зміна парадигми регіонального розвитку, а на зміну традиційному (патерналістському) підходу до реалізації регіональної політики приходить новий, що ґрунтується на інноваційних принципах субсидіарності, самоокупності та самофінансування [1, с. 5]. З огляду на це, бюджетна децентралізація в Україні, інтегрованість якої у світову економічну систему протягом останньої декади лише посилилася, стала спробою подолання диспропорцій у розподілі фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи і є сьогодні одним із ключових напрямів бюджетної політики.

Із теоретичної точки зору децентралізація влади у широкому розумінні має, з одного боку, сприяти посиленню ролі й здатності громад у фор-

муванні середовища власного розвитку, чого не може ефективно створити держава, а саме: зменшення трансакційних витрат на території, сприятливі мікроекономічні умови, швидка реакція щодо вирішення проблемних питань, які виникають у процесі діяльності бізнесу; із другого – децентралізація вимагає інституціонально сильної держави, що є запорукою збалансованих взаємовідносин між нею і громадами, а також усередині громади в довгостроковій перспективі. Тому в процесах децентралізації управління визначальним має бути посилення власне держави, яка повинна вибудувати чіткі й прозорі інститути для фізичних та юридичних осіб, що складають основу динамічного розвитку [2, с. 59].

Поняття фіскальної децентралізації слід розглядати як напрям реалізації фіскального федералізму – законодавчо зафіксованого розподілу функціональних повноважень та відповідальності структур різних рівнів влади з паритетним розмежуванням на цій основі доходів і видатків між ними, адже вихідною умовою застосування підходів фіскального федералізму є максимально можливе наближення надання суспільних послуг до безпосереднього споживача [3, с. 328, 333]. Саме на основі такого підходу збільшення повноважень місцевих органів влади в Україні та фінансових ресурсів місцевих бюджетів ознаменувалося розширенням джерел їхнього наповнення відповідно до положень Бюджетного кодексу.

Особливістю проведення реформи децентралізації в Україні стало те, що фактично одночасно із нею відбувається реформа адміністративно-територіального устрою. На першому етапі цієї реформи було передбачено передання частини повноважень держави на найнижчий адміністративно-територіальний рівень – об'єднаним територіальним громадам (далі – ОТГ), утвореним у результаті об'єднання сільських рад (адже не всі сільські бюджети виявилися достатньо фінансово спроможними для розширення фінансової автономії). Станом на 1 січня 2017 р. кількість ОТГ в Україні становила 367 одиниць, із них на території Вінницької області – 21, Дніпропетровської – 34, Полтавської – 18 тощо [4].

Попри наявні факти, що свідчать про ефективність проведення фінансової децентралізації, зокрема те, що за результатами 2017 р. кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилася на 24%, а кількість бюджетів-донорів зросла на 12,5% [5], фінансова децентралізація, крім перспектив ефективного реформування системи державного управління, підвищення фінансової спроможності місцевих громад, надання автономності органам місцевого самоврядування в ухваленні управлінських рішень та своєчасного визначення і задоволення потреб місцевих жителів, може нести і певні загрози [6, с. 122].

По-перше, ефективність процесів бюджетної децентралізації залежить від повноважень органів місцевого самоврядування у питаннях ухвалення бюджетних рішень, формування доходної та видаткової частин місцевих бюджетів, тому необхідною передумовою забезпечення певної бюджетної самостійності є наявність у розпорядженні місцевих органів влади гнучких джерел власних податкових доходів [7, с. 156, 167]. В Україні ж унаслідок нерівномірного територіального розміщення продуктивних сил, кризових явищ у вітчизняній економіці, військових дій на Сході, супутніх реформ тощо диференціація податкового потенціалу регіонів тільки поглиблюється, тому обсяги фінансових ресурсів для надання якісних публічних послуг укр. обмежені. Зазначене створює передумови для соціальної напруги в суспільстві й стримує динаміку соціально-економічних показників [8, с. 51].

По-друге, слід звернути увагу на те, що у періоди спаду або уповільнення темпів економічного зростання можливості децентралізації, пов'язані з переданням видаткових повноважень на місця, є обмеженими. На тлі від'ємного приросту валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) і нестабільної економічної ситуації загалом децентралізація повноважень є малоефективною через загострення фінансових і соціальних проблем [9, с. 123; 10, с. 65].

По-третє, лише близько 30 новоутворених ОТГ (15%) мають більш-менш сформовану територіальну структуру та повністю відповідають урядовій Методиці формування спроможних територіальних громад. Поява значної кількості низькоспроможних ОТГ свідчить про роль суб'єктивного чинника, вплив агробізнесу, великих забудовників та інших кіл на реалізацію реформ в Україні, а також про низький рівень готовності суспільства до реформи та низький рівень готовності реалізувати реформи чиновниками, на яких була покладена відповідальність за проведення реформи децентралізації влади в Україні [4].

По-четверте, хоча з метою вирішення проблеми браку власних коштів органів місцевого самоврядування для регіонального розвитку в Україні й було створено Державний фонд регіонального розвитку (далі – ДФРР), він не може повною мірою задовольнити заявки на фінансування програм регіонального розвитку територій, а можливості держави щодо надання більшої суми коштів на реалізацію інвестиційних програм та проектів адміністративно-територіальних одиниць теж обмежені (виходячи із заявленої потреби у фінансових ресурсах і обсягу держбюджету) [11, с. 29], тому переоцінювати масштаби потенційного впливу від використання коштів ДФРР на вітчизняну економіку (а тим паче розглядати його провідним ресурсом регіонального зростання) недоцільно

[12, с. 70]. Отже, беручи до уваги незначний вплив ДФРР на соціально-економічний розвиток регіонів, їх розбудова повинна ґрунтуватися на перетворенні місцевої влади у «консолідатора» необхідного обсягу коштів шляхом заохочення місцевої ініціативи та збільшення ендogenous потенціалу регіонів [11, с. 29].

Проаналізуємо ж фактичні результати реалізації реформи децентралізації в Україні на цьому етапі. Розглянемо те, як вплинула фінансова децентралізація на стан виконання дохідної частини місцевих бюджетів. За підсумками 2017 р. спостерігалось зростання частки доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету до 22,57% (у 2015 р. було зафіксовано найнижче значення цього показника). За період з 2015 по 2017 рр. номінальне зростання доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) склало 109 033,66 млн. грн. (майже вдвічі) (рис. 1).

Цілком очевидно, що збільшення надходжень до місцевих бюджетів у 2016–2017 рр. було пов'язане із такими змінами бюджетного та податкового законодавства, як уведення акцизного податку з роздрібного продажу підакцизних товарів, унесення земельного податку до складу податку на майно серед місцевих податків тощо. Податки залишаються основним джерелом, що забезпечує мобілізацію доходів місцевих бюджетів, незважаючи на зниження нормативу відрахувань податку на доходи фізичних осіб до загального фонду місцевих бюджетів.

Темпи зростання місцевих податків та зборів у ОТГ становлять 29,4% (за 11 місяців 2017 р.),

що більше від середнього показника по Україні на 24,9%. Надходження від плати за землю зросли на 20%, надходження податку на нерухоме майно – на 70%. Видатки бюджету розвитку в розрахунку на одну особу збільшилися у 1,5 рази (порівняно з 2016 роком) [13].

Попри це, як зауважує проф. І. Луніна, для визначення ефектів децентралізації податкові надходження місцевих бюджетів можна проаналізувати й під іншим кутом зору, беручи до уваги обсяг повноважень місцевих органів влади щодо встановлення податкових ставок та пільг. Наприклад, надходження від загальнодержавних податків і зборів (таких, що не належать до повноважень одного рівня влади, а розподіляються між рівнями бюджетної системи, місцеві органи влади не мають права змінювати податкові ставки або базу оподаткування, тобто ці платежі слугують механізмом забезпечення балансу між самостійністю місцевих органів влади у податковій сфері та підтримкою стабільності національної бюджетної системи) станом на 2015 р. налічували понад 77% податкових надходжень місцевих бюджетів, а надходження від податків, за якими місцеві органи влади мають обмежене право встановлювати податкові ставки та пільги, – 22% [7, с. 167]. Згідно з проведеними розрахунками, у 2017 р. надходження до місцевих бюджетів України від місцевих податків і зборів у загальній сумі податкових надходжень становили вже близько 26%, що не слід оминати увагою, однак обсяги цих платежів не дають змоги розглядати їх інструментами, які б дозволяли органам місцевого самоврядування приводити доходи місцевих бюджетів у відповід-



Рис. 1. Питома вага доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України у 2013–2017 рр.*

* Розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України

ність до потреб у фінансуванні місцевих суспільних благ.

Крім цього, принцип самостійності у формуванні місцевих бюджетів порушується хоча б тому, що в будь-якому бюджеті частка власних надходжень повинна переважати над тією, яка представлена коштами, що надходять у порядку міжбюджетного перерозподілу [14, с. 88]. Якщо ж аналізувати дохідну частину місцевих бюджетів України, то, як і до 2015 р., її значну питому вагу складають трансферти: 53,4% у 2016 р. та 54,3% у 2017 р.

Отже, як бачимо, незважаючи на позитивні зрушення, які відбулися у бюджетній сфері внаслідок фіскальної децентралізації, рівень фінансової незалежності органів місцевої влади все ще залишається низьким як унаслідок недосконалого механізму розподілу доходів між рівнями бюджетної системи, так і внаслідок відсутності системного підходу в проведенні реформи.

З огляду на досвід країн Європейського Союзу (далі – ЄС) рішучі кроки в напрямі децентралізації вітчизняному уряду слід робити обережно та при цьому неухильно дотримуватися принципу субсидіарності, прописаного в Європейській хартії місцевого самоврядування [10, с. 59]. Очевидно, що збільшення можливостей реалізації регіонами власного потенціалу розвитку вимагає вдосконалення механізмів перерозподілу фінансових ресурсів між бюджетами, оскільки вирівнювання фінансової спроможності адміністративно-територіальних одиниць, з одного боку, є об'єктивною потребою збалансованого розвитку регіонів, а з другого – слугує джерелом регіональних суперечностей [8, с. 44].

Як відомо з офіційних даних, серед перспективних завдань у сфері місцевих фінансів, які ставить перед собою уряд, виділяють такі: зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів; розширення повноважень органів місцевого самоврядування щодо адміністрування та контролю за сплатою податків і зборів; зменшення диспропорцій між місцевими бюджетами; розмежування видаткових повноважень; удосконалення системи бюджетної підтримки регіонального і місцевого розвитку та забезпечення середньострокового планування видатків (зокрема інвестиційного характеру) тощо [15].

Першим і найважливішим завданням сьогодні, на наш погляд, є зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів – передумови регіонального розвитку.

Якщо звернути увагу на чинний механізм формування доходів місцевих бюджетів, то, втративши стабільне джерело надходжень, місцеві бюджети отримали податки, надходження від яких є менш прогнозованими [16, с. 222]. Крім цього, у результаті того, що територіальний розподіл великої кількості платників податку на прибуток по Україні є

нерівномірним, відрахування частини його надходжень до місцевих бюджетів не надто підвищило фінансовий потенціал територій.

Отже, однією з умов формування належної дохідної бази органів місцевого самоврядування є підвищення фіскальної ефективності податків, удосконалення механізму адміністрування, зміна нормативів розмежування податкових надходжень між Державним і місцевими бюджетами. Окремі науковці припускають, що основним джерелом наповнення місцевих бюджетів у перспективі повинен стати податок на нерухомість. Проте, як справедливо зауважено, порядок його нарахування та справляння не відповідає практиці розвинених країн світу, де розмір податку залежить від вартості об'єкта нерухомості, а не від площі, як визначено чинним законодавством України [17]. Саме тому, на наш погляд, подальша реалізація фіскального потенціалу податку на нерухомість є можливою лише за умови внесення змін до податкового законодавства щодо визначення його об'єкта та бази оподаткування.

До інших фіскальних заходів, що сприятимуть збільшенню податкових надходжень до місцевих бюджетів, належить удосконалення механізму адміністрування податку на доходи фізичних осіб через розширення бази оподаткування на основі введення спеціалізованого обслуговування фізичних осіб – заможних платників.

Серед актуальних за умов зростаючого рівня екологічної катастрофи неподаткових напрямів залучення додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів є активізація діяльності підприємств перероблення вторинної сировини, яка може стати джерелом альтернативного палива. У цьому контексті зазначимо, що регіональному розвитку значно сприяло б спільне фінансування проектів місцевою владою та суб'єктами господарювання на засадах державно-приватного партнерства, що вимагає формування відповідного законодавчого поля та застосування інструментів стимулювання такої співпраці.

Не втрачає своєї актуальності й посилення громадського контролю за процесами формування і витрачання фінансових ресурсів на місцях, особливо це стосується спрямування коштів на розвиток інфраструктури, адже недофінансованість цієї сфери нерідко призводить до занепаду тих галузей, які мають значний потенціал, зокрема туристичної.

Висновки з проведеного дослідження. Реформа бюджетної децентралізації в Україні стала як спробою подолання диспропорцій у розподілі фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи, так і одним із напрямів підвищення відповідальності органів місцевої влади за розвиток регіонів. Незважаючи на позитивні тенденції у цій сфері, які стосуються номінального зростання дохо-

дів місцевих бюджетів, рівень фінансової залежності адміністративно-територіальних одиниць від центру все ще залишається досить високим.

На нашу думку, найважливішим завданням у напрямі посилення фіскальної децентралізації в Україні є зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів на основі таких заходів: удосконалення адміністрування податку на нерухоме майно та податку на доходи фізичних осіб, посилення громадського контролю за витрачанням місцевих фінансових ресурсів та активізації державно-приватного партнерства у сфері вторинного перероблення сировини. На окрему увагу заслуговує також пошук напрямів підвищення фінансової забезпеченості діяльності об'єднаних територіальних громад, що стане темою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку: аналіт. доповідь / за ред. С. Білої. Київ: НІСД, 2013. 88 с.
2. Нижник О. Теоретичні аспекти впливу децентралізації на розвиток держави та територіальних громад. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія «Державне управління». 2016. № 3. С. 56–62.
3. Бюджетна система: підруч. / за наук. ред. В. Федосова, С. Юрія. Київ: Центр учбов. літератури; Тернопіль: Екон. думка, 2012. 871 с.
4. Мельничук А., Остапенко П. Децентралізація влади: реформа № 1: аналітичні записки. Київ: ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я.О. 2016. 35 с. URL: prostir.ua/wp-content/uploads/2016/12/Аналітичні-записки-Децентралізація-реформа-№1.pdf.
5. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації. Україна: події, факти, коментарі. 2017. № 6. С. 41–51. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr6.pdf>.
6. Соколова О., Ковальчук А. Теоретичні засади фінансової децентралізації в умовах реформування системи державного управління. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія «Державне управління». 2016. № 4. С. 117–124.
7. Луніна І. Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2016. № 2. С. 155–171.
8. Возняк Г. Бюджетне вирівнювання: теоретико-методологічні аспекти. Фінанси України. 2017. № 4. С. 42–54.
9. Вишневецький В., Чекіна В., Вієцька О. Використання податково-бюджетних інструментів розвитку соціальної сфери регіонів в умовах неоіндустріалізації. Економіка промисловості. 2016. № 3. С. 116–138.
10. Чекіна В. Податково-бюджетні інструменти розвитку соціальної сфери України в умовах децентралізації: аналіз та пропозиції щодо їх удосконалення. Фінанси України. 2017. № 3. С. 51–69.

11. Опарін В., Пйонтко Н. Державний фонд регіонального розвитку в системі фінансового вирівнювання. Фінанси України. 2017. № 7. С. 25–42.

12. Вишневецький О. Роль державного фонду регіонального розвитку в процесі децентралізації управління. Економічний вісник Донбасу. 2016. № 2(44). С. 70–76.

13. Реформа децентралізації. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>

14. Батажок С. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 2. С. 86–91.

15. Фінансова децентралізація в Україні. Результати та подальші завдання. URL: sklinternational.org.ua/?smd_process_download=1&download_id=1142

16. Проць Н. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації. Фінансовий простір. 2015. № 1(17). С. 221–229.

17. Ковальчук І. Місцеві податки і збори як фінансова основа процесу децентралізації. Юридичний науковий електронний журнал. 2016. № 1. URL: http://lsej.org.ua/1_2016/17.pdf.

REFERENCES:

1. Mekhanizmy formuvannya regionalnykh priorytetiv rozvytku: analit. dopovid [Mechanisms for the formation of regional development priorities] / za red. S. O. Biloi. – K.: NISD, 2013. – 88 s. [In Ukrainian]
2. Nyzhnyk O. M. (2016) Teoretychni aspekty vplyvu detsentralizatsii na rozvytok derzhavy ta terytorialnykh hromad [Theoretical aspects of the impact of decentralization on the development of state and local communities] // Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy. Seriya: Derzhavne upravlinnia, 2016, № 3, pp. 56-62. [In Ukrainian]
3. Biudzhetna systema: pidruch. [Budget system] / za nauk. red. V. M. Fedosova, S. I. Yuriiia. – K.: Tsentru uchbov. literatury; Ternopil: Ekon. dumka, 2012. – 871 [1] p. [In Ukrainian]
4. Melnychuk A., Ostapenko P. (2016) Detsentralizatsiia vlady: reforma №1 [analytychni zapysky] [Decentralization of authority: reform # 1] [Electronic resource]. K.: TsOP «Hlobus» FOP Kravchenko Ya. O. – 35 p. – Available at: prostir.ua/wp-content/uploads/2016/12/Analitichni-zapysky-Detsentralizatsiia-reforma-№1.pdf. [In Ukrainian]
5. Palchuk V. (2017) Mistsevi biudzhety v umovakh finansovoi detsentralizatsii [Local budgets under the conditions of financial decentralization] [Electronic resource] // Ukraina: podii, fakty, komentari, 2017, № 6, pp. 41–51. – Available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr6.pdf>. [In Ukrainian]
6. Sokolova O. M., Kovalchuk A. V. (2016) Teoretychni zasady finansovoi detsentralizatsii v umovakh reformuvannya systemy derzhavnoho upravlinnia [The theoretical framework for fiscal decentralization in terms of public administration reform] // Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy. Seriya: Derzhavne upravlinnia, 2016, № 4, pp. 117-124. [In Ukrainian]

7. Lunina I. O. (2016) Biudzhethna detsentralizatsiia v Ukraini u konteksti yevropeiskykh tendentsii [Fiscal decentralization in Ukraine in the context of European trends] // Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnogo universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, 2016, № 2, pp. 155-171. [In Ukrainian]

8. Vozniak H. V. (2017) Biudzhethne vyrivniuvannia: teoretyko-metodolohichni aspekty [Fiscal equalization: theoretical and methodological aspects] // Finansy Ukrainy, 2017, № 4, pp. 42-54. [In Ukrainian]

9. Vyshnevskiy V. P., Chekina V. D., Vietska O. V. (2016) Vykorystannia podatkovykh instrumentiv rozvytku sotsialnoi sfery rehioniv v umovakh neoindustrializatsii [The use of fiscal instruments for the development of the social sphere of regions under the conditions of neo-industrialization] // Ekonomika promyslovosti, 2016, № 3, pp. 116–138. [In Ukrainian]

10. Chekina V. D. (2017) Podatkovo-biudzhethni instrumenty rozvytku sotsialnoi sfery Ukrainy v umovakh detsentralizatsii: analiz ta propozytsii shchodo yikh udoskonalennia [Fiscal instruments of Ukrainian social development in a decentralized environment: analysis and proposals for their improvement] // Finansy Ukrainy, 2017, № 3, pp. 51-69. [In Ukrainian]

11. Oparin V. M., Piontko N. B. (2017) Derzhavnyi fond rehionalnogo rozvytku v systemi finansovoho vyrivniuvannia [The State fund for regional development in the system of financial equalization] // Finansy Ukrainy, 2017, № 7, pp. 25-42. [In Ukrainian]

12. Vyshnevskiy O. S. (2016) Rol derzhavnogo fondu rehionalnogo rozvytku v protsesi detsentralizatsii uprav-

linnia [The role of the State Regional Development Fund in the process of decentralization] // Ekonomichnyi visnyk Donbasu, 2016, № 2 (44), pp. 70–76. [In Ukrainian]

13. Reforma detsentralizatsii [Decentralization reform] [Electronic resource] / Uriadovyi portal. – Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi> [In Ukrainian]

14. Batazhok S. H. (2016) Dokhody mistsevykh biudzhetyv yak osnova finansovoi nezalezhnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia [Local budget income as a basis financial independence of local government] // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, 2016, № 2, pp. 86-91. [In Ukrainian]

15. Finansova detsentralizatsiia v Ukraini. Rezultaty ta podalshi zavdannia [Financial decentralization in Ukraine. Results and further tasks] [Electronic resource]. – Available at: sklinternational.org.ua/?smd_process_download=1&download_id=1142. [In Ukrainian]

16. Prots N. V. (2015) Formuvannia podatkovykh nadkhodzhen mistsevykh biudzhetyv v konteksti biudzhethnoi detsentralizatsii. [Formation of tax revenues of local budgets in the context of fiscal decentralization] // Finansovyi prostir, 2015, № 1 (17), pp. 221-229. [In Ukrainian]

17. Kovalchuk I. V. (2016) Mistsevi podatky i zbory yak finansova osnova protsesu detsentralizatsii [Local taxes and fees as the financial basis of decentralization] [Electronic resource] // Yurydychnyi naukovi elektronnyi zhurnal, 2016, № 1. – Available at: http://lsej.org.ua/1_2016/16.pdf. [In Ukrainian]

Vatamaniuk O.S.

Candidate of Economic Sciences,
Senior lecturer at the Department of Finance,
Banking and Entrepreneurship
Chernivtsi Trade and Economics Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics

EXPECTATIONS AND CONSEQUENCES OF BUDGET DECENTRALIZATION REFORM IN UKRAINE

The strengthening of the role of local authorities in the development of regions and the increase of their financial autonomy is one of the priorities of the budget policy of the state. Budget reform contributed to expanding the authorities of the administrative divisions accompanied by optimization of the mechanism of intergovernmental fiscal relations and by changing the order of distribution of income between levels of the budget system. However, the current mechanism for the formation of local budget revenues has disadvantages as far as it does not ensure sufficiently the implementation of the powers which local self-government bodies were endowed with.

At the same time, the dynamics of economic processes taking place in our country and the implementation of accompanying reforms determine the need for a study of the current state of formation of local budgets and the definition of directions for their strengthening that would meet the objectives of fiscal policy. That is why the purpose of this study is to evaluate the effects of decentralization reform in Ukraine and to offer recommendations to expand the financial autonomy of local authorities.

Despite the facts that prove the effectiveness of financial decentralization the research shows that the level of financial dependence of the administrative divisions from the center still remains rather high, as a significant part of the revenues of local budgets of Ukraine is comprised by transfers.

We consider that the most important task in the direction of increasing the fiscal decentralization in Ukraine nowadays is to strengthen the financial base of local budgets on the basis of such measures as, in particular: improving the administration of real estate tax and personal income tax, increasing public control over the use of local financial resources and activating public-private partnerships in the field of secondary processing of raw materials.

ТУРИСТИЧНИЙ ПОДАТОК: ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ В УКРАЇНІ ТА В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ (НА ПРИКЛАДІ ФРАНЦІЇ)

TOURIST TAX: SPECIAL FEATURES IN UKRAINE AND EUROPEAN COUNTRIES (THE CASE OF FRANCE)

Відображено елементи туристичного збору відповідно до податкового законодавства України. Розглянуто Європейський досвід справляння туристичного збору. Детально вивчено особливості справляння туристичного збору у Франції. Запропоновано диференціювати ставки туристичного збору в Україні залежно від знаку належності готелю до певної категорії. Визначено необхідність більш жорсткого контролю та забезпечення цільового використання надходжень від збору.

Ключові слова: курортний податок, туристичний збір, ставка податку, платник туристичного збору, податковий агент, податок на подорож.

Отражено элементы туристического сбора в соответствии с налоговым законодательством Украины. Рассмотрен Европейский опыт взимания туристического сбора. Подробно изучены особенности взимания туристического сбора во Франции. Предложено дифференцировать ставки

туристического сбора в Украине в зависимости от знака соответствия гостиницы определенной категории. Определена необходимость более жесткого контроля и обеспечения целевого использования поступлений от сбора.

Ключевые слова: курортный налог, туристический сбор, ставка налога, плательщик туристического сбора, налоговый агент, налог на путешествие.

The article shows the elements of the tourist tax in accordance with the tax legislation of Ukraine. The authors study European experience of tourist tax collection, paying special attention to details of tourist tax collection in France. In Ukraine, the rates of tourist taxes are proposed to differentiate depending on the hotel's specific character. Requirements for more rigorous control and security of the revenue targeted use from tax collection are determined.

Key words: resort tax, tourist tax, tax rate, tourist tax payer, tax agent, travel tax.

УДК 336.22

Голобородько Т.В.

к.е.н., асистент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, Криворізький національний університет
Єршова У.І.
здобувач вищої освіти за спеціальністю «Облік і оподаткування»
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах вітчизняний туризм є невід'ємним складником світового туризму. Туристична галузь в Україні може і повинна стати такою, що забезпечуватиме реалізацію ринкових механізмів та надходження коштів до місцевих і державного бюджетів [4]. Тема є актуальною, насамперед через те, що туристичний збір (як один із місцевих податків та зборів) має свою специфіку, пов'язану із регіональним характером стягнення, що дозволяє представити його як підсистему, яка входить у макросистему оподаткування держави та є одним із найважливіших складників економічного розвитку держави.

У інформаційній довідці Європейського інформаційно-дослідницького центру зібрано таку інформацію:

1) за оцінками Всесвітньої організації туризму, туристичні країни одержують приблизно 10–25% від загального податкового доходу за рахунок туристичного сектора;

2) туризм формує 8% сукупного валового внутрішнього продукту країн Європейського Союзу і забезпечує близько 11% економічного зростання;

3) за прогнозами, до 2020 р. обсяги міжнародних туристичних потоків зростуть у 2,2 рази щодо показників 2000 р. (із 698 млн. до 1,561 млрд. дол. США поїздок). Частка зростання доходів від туризму – у 4,2 рази (з 476 млрд. дол. США до 2 трлн млрд. дол. США) [3]. Саме це, на нашу думку, є основним аргументом під час визначення актуальності теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Туристичному збору (як місцевому податку) приді-

лена, на нашу думку, незначна увага, що пов'язане з тим, що розвиток туризму в Україні знаходиться на етапі становлення. Деякі питання щодо особливостей справляння туристичного збору розглянуті у працях таких науковців, як М. Готич, М. Тарасюк, І. Руденко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей справляння туристичного збору в Україні та в європейських країнах із вивченням досвіду Франції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до пункту 268.1 Податкового кодексу України [9], туристичний збір – це місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету.

Місьцеве оподаткування у країнах із ринковою економікою сформувалося в результаті тривалого процесу еволюції податків у цілому, пошуку оптимальних засад обкладання, становлення інституту місцевого самоврядування. В Україні новий етап застосування місцевих податків і зборів розпочався після проголошення незалежності. Місцеві податки і збори фактично було роздержавлено, введено зі складу державних податків і вони почали розглядатись доходами місцевого самоврядування [12, с.93].

Аналогом сучасного туристичного збору до прийняття Податкового кодексу України [9] був (відповідно до Закону України «Про систему оподаткування» (втратив чинність)) [6] курортний збір, який входив до місцевих зборів (обов'язкових платежів). Так, у Декреті Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» (втратив чинність)

[5] визначалося, що платниками курортного збору були громадяни, які перебували на курортній місцевості. Граничний розмір курортного збору не перевищував 10% неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Наприклад, у 2018 році неоподатковуваний мінімум доходів громадян складає 17 гривень, тобто, якби ця ставка використовувалась сьогодні, то туристичний збір склав би 1,7 грн., що є зовсім мізерною сумою для туриста та, на нашу думку, не може повноцінно реалізувати фіскальну функцію збору. Цей збір справлявся з платників за місцем їх тимчасового проживання, але у разі зміни місця проживання у межах курортної зони збір подвійно не справлявся. Особи, які прибували в курортну місцевість, мали сплачувати курортний збір у триденний строк.

Після затвердження Податкового кодексу України [9] курортний збір змінив свою назву на туристичний збір та були змінені відповідні норми законодавства. Нині платниками туристичного збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які перебувають на території, на якій діє рішення сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, що створена згідно із законом та перспективним планом формування територій громад про встановлення туристичного збору та отримують послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений термін.

Обмеження щодо статусу платника туристичного збору належать до певних категорій осіб та установ (рис. 1).

Ставка туристичного збору встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до вартості усього періоду проживання.

Як зазначалося вище, ставки туристичного збору встановлюються рішеннями сільських, селищних, міських рад або рад об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад. На сайті Державної фіскальної служби України [11] розміщені рішення місцевих рад за регіонами України та у м. Києві стосовно ставок місцевих податків і зборів. Дослідження представленої місцевими радами інформації стосовно розмірів ставок туристичного збору дало можливість констатувати, що, незважаючи на варіацію ставки у 0,5 пункту, місцеві ради обирають або її нижню (0,5%) або її верхню (1%) межу.

За даними Державної фіскальної служби України, обсяг туристичного збору, перерахованого юридичними та фізичними особами-підприємцями за 9 місяців 2017 року склав 47,8 млн. грн., із яких 7,4 млн. грн. – зі Львівщини. ТОП 5 областей України за найбільшими обсягами надходжень від сплати туристичного збору, що надійшли до місцевих бюджетів за 9 міс. 2017 року :

- 1) м. Київ – 18 млн. грн. (37,6%);



Рис. 1. Обмеження щодо статусу платника туристичного збору

Джерело: побудовано за даними [9]

- 2) Львівська обл. – 7,4 млн. грн. (15,6%);
- 3) Одеська обл. – 5,2 млн. грн. (10,9%);
- 4) Івано-Франківська обл. – 2,4 млн. грн. (4,9%);
- 5) Херсонська обл. – 2 млн. грн. (4,2%) [7].

За остаточними даними, у 2017 році до місцевих бюджетів Закарпатської області акумульовано від туристичного збору 2,9 млн. грн. При загальній сумі доходів місцевих бюджетів області 4 608,9 млн. грн. туристичний збір займає всього 0,06%. Порівняно з 2016 роком ця сума зросла на 702 тис. грн. За туристичним збором Закарпаття посіло 5-ту позицію в Україні після Києва (16,4 млн. грн.), Львівської (10,7 млн. грн.), Одеської (9,0 млн. грн.) та Івано-Франківської (3,0 млн. грн.) областей [8].

Базою справляння туристичного збору є вартість усього періоду проживання (ночівлі) в місцях, визначених підпунктом 268.5.1 Податкового кодексу України [9], за вирахуванням податку на додану вартість (рис. 2).

До вартості проживання, що є базою оподаткування туристичного збору, не включаються витрати на харчування чи побутові послуги (прання, чищення, лагодження та прасування одягу, взуття чи білизни), телефонні рахунки, оформлення закордонних паспортів, дозволів на в'їзд (візи), обов'язкове страхування, витрати на усний та письмовий переклади, інші документально оформлені витрати, пов'язані з правилами в'їзду.

Відповідно до Податкового кодексу України [9], податкові агенти справляють збір під час надання послуг, пов'язаних із тимчасовим проживанням (ночівлею), і зазначають суму сплаченого збору окремим рядком у рахунку (квитанції) на проживання.

Обчислення суми туристичного збору відбувається відповідно до податкової декларації за звітний податковий період, сплачується щоквартально у визначений строк за місцезнаходженням податкових агентів.

Підрозділ без статусу юридичної особи, який належить до податкового агента і надає послуги з тимчасового проживання не за місцем реєстрації такого податкового агента, має бути зареєстрований податковим агентом туристичного збору в контролюючому органі за своїм місцезнаходженням. Календарний квартал є базовим податковим (звітним) періодом сплати туристичного збору.

Розглянемо Європейський досвід справляння туристичного збору (табл. 1).

Узагальнені дані таблиці свідчать про те, що критерієм зарахування туриста до платника збору є його вік. База справляння збору в розглянутих країнах – усі типи розміщення на ніч. Використовуються як специфічна та адвалерна ставки, так і змішана. Пільги надаються за такими показниками, як вік, тривалість проживання, мета туру, кількість кімнат, стан здоров'я. Питання туристичного збору, як і в Україні, регулює місцева влада.

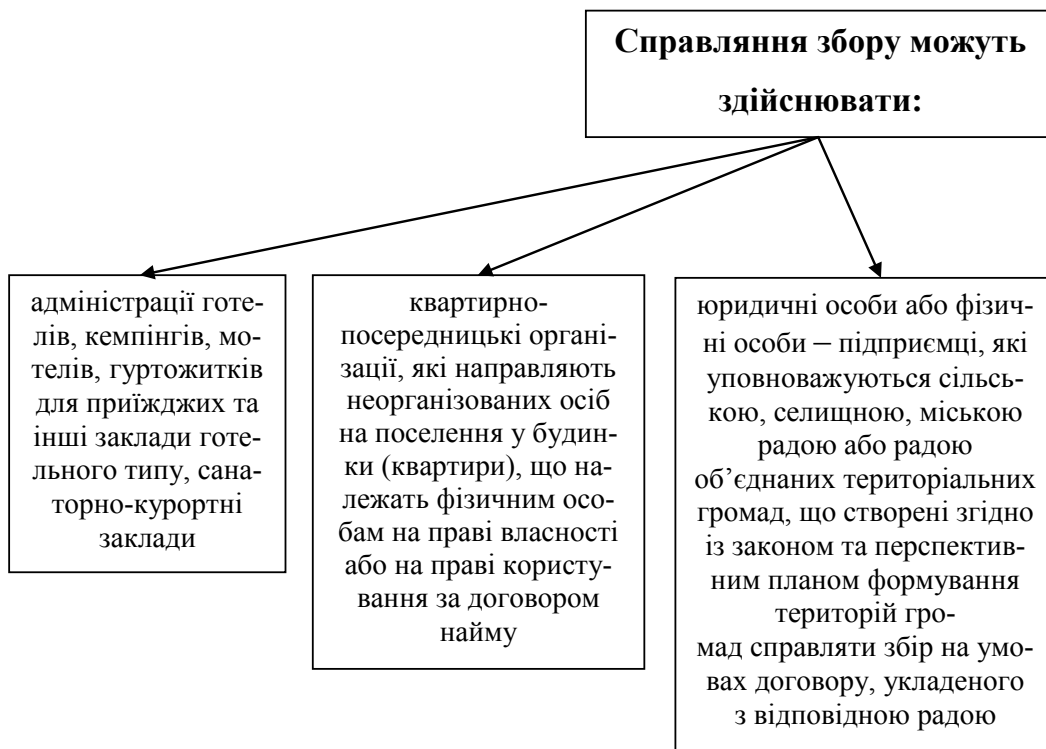


Рис. 2. Податкові агенти туристичного збору

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 1

Європейський досвід справляння туристичного збору [3]

Країна	Хто сплачує збір	База справляння збору	Ставка збору	Пільги	Регулювання
Республіка Австрія	Збір сплачують усі туристи віком від 14 років.	Усі типи розміщення на ніч. Наприклад, готель; хостел; кемпінг; приватні приміщення (квартири, кімнати), власники яких надають туристичні послуги.	Ставка (1,5 євро за добу) сплачується під час розрахунку за проживання. Винятком є Відень, де збір становить 3,2% від вартості номера (сніданок та інші послуги не входять у базу розрахунку).	— діти до 14 років; — люди, що залишаються в країні більше ніж на 3 місяці. — люди, що приїхали з «комерційною метою» (відрядження, участь у конференціях).	Питання туристичного збору регулює місцева влада, яка підтримує контакт із туристичними асоціаціями. Контроль здійснюють служби <i>бухеалтерського та податкового обліку</i> . У Зальцбурзі 50% коштів від туристичного збору повинні вкладатися у туристичну галузь. Щорічний податковий період закінчується 15 лютого.
Федеративна Німеччина	Збір сплачують усі туристи. Навіть діти, що приїжджають на екскурсію.	Усі типи розміщення на ніч. Наприклад, готель; хостел; кемпінг тощо.	Кожна федеральна земля самостійно визначає ставку туристичного збору. У Берліні розмір збору становить 5% від вартості плати за ніч. Відповідно, чим вище плата за готель, тим більший податок треба заплатити.	— бізнес-туристи, які повинні надати підтвердження мети свого приїзду (наприклад, офіційний лист від компанії). — люди, що знімають один і той же номер 21 день поспіль.	Питання туристичного збору регулює місцева влада. Контроль здійснює фінансова служба. Кожна земля має відповідний нормативно-правовий документ. Наприклад, у Берліні ним є Закон «Про туристичний податок» від 2013 року.
Угорщина	Збір сплачують усі туристи від 18 років.	Усі типи розміщення на ніч. Наприклад, готель; хостел; кемпінг тощо.	У Будапешті ставка туристичного збору становить 4% від вартості номера.	— особи, віком до 18 років; — особи, які зупинились у соціальній установі; — студенти, які приїхали з навчальною метою; — особи, які прибули у церковні приміщення.	Питання туристичного збору регулює місцева влада, а саме: місцева податкова інспекція. Кожний муніципалітет має відповідний нормативно-правовий документ. Наприклад, у Будапешті ним є Закон «Про місцевий податок».
Литовська Республіка	Збір сплачують усі туристи, крім дітей.	Усі типи розміщення на ніч. Наприклад, готель; хостел; кемпінг тощо.	Туристичний збір у Литві є лише в кількох містах (Паланга – 0,3 євро за ніч, Бірштонас – 58 євроцентів). Із 2016 р. туристичний збір уведено у Вільнюсі. Він складає 0,5 євро за ніч, з 2017 р. – 1 євро.	— діти; — інваліди; — у 2016 році від податку звільнені організовані туристичні групи, які забронювали більше 10 кімнат.	Питання туристичного збору регулює місцева влада, яка підтримує контакт із туристичними асоціаціями.
Чеська Республіка	Збір сплачують усі туристи від 18 років.	Усі типи розміщення на ніч. Наприклад, готель; хостел; кемпінг тощо.	У Празі ставка туристичного збору становить 15 чеських крон (0,5 євро) за ніч.	— особи до 18 років; — особи, старші за 70 років; — люди з важкою інвалідністю.	Питання туристичного збору регулює місцева влада, а саме: <i>департамент податків та зборів</i> . Кожний муніципалітет має відповідний нормативно-правовий документ. Наприклад, у Празі ним є Закон «Про місцеві збори».

Важливим для економічного розвитку України є досвід Австрії: у Зальцбурзі 50% коштів від туристичного збору направляються на фінансування туристичної галузі.

Розглядаючи такий податок, як туристичний, доцільним, на нашу думку, є дослідження досвіду Франції щодо його справляння.

Протягом тривалого періоду Франція є лідером у галузі туризму та займає перше місце на туристичній арені. На перехресті багатьох сфер туристичної діяльності (готельний та ресторанний бізнес, бази відпочинку, культурний розвиток) працюють більше 1,2 млн. осіб. Агенції, що займаються розвитком місцевого туризму, приймають туристів та надають їм послуги на відповідній курортній території. Вони пропонують екскурсії та відпочинок як французьким туристам, так й іноземцям.

Для визначення особливостей справляння туристичного збору у Франції досліджено систему його справляння у Парижі (табл. 2). Варто зазначити, що назва податку у Франції звучить як «taxe de séjour», що перекладається як «податок на подорож». Термін «séjour» дослівно перекладається як «перебування на відпочинку», але під час перекладу українською мовою це слово-

сполучення вживається у значенні «податок на подорож».

У цій таблиці представлені категорії місць проживання туристів на певній території. У Франції використовується специфічна ставка податку.

Максимальна ставка туристичного податку та фіксованого туристичного податку становить від 0,2 до 4,0 євро за ніч без додаткового податку. Крім того, департамент може встановити додатковий 10% на туристичний податок, який збирається муніципалітетами та їх об'єднаннями на своїй території. Додатковий податок стягується так, як і комунальний або міжобщинний податок. Ця сума додається до туристичного податку чи фіксованого муніципального чи міжкультурного податку.

Абсолютна сума податку справляється до місцевого бюджету, а 10% від цієї суми – до бюджету департаменту. Кошти, що сплачуються до регіонального бюджету, як правило, у подальшому використовуються на покращення міст і селищ департаменту (адміністративна одиниця у Франції), на встановлення або реставрацію культурних пам'яток відповідної туристичної зони.

Ставки податків визначаються до початку податкового періоду шляхом обговорення муніципальними радами. Ставки затверджуються від-

Таблиця 2

Розмір податку на подорож у Парижі [2]

Категорії місць проживання	Муніципальний податок	Додатковий податок департаменту	Тарифи для сплати однією особою за одну ніч
Палаці та інші установи з еквівалентними туристичними характеристиками	4,00 євро	10%	4,40 євро
5-зіркові туристичні готелі, 5-зіркові туристичні резиденції та інші установи, що мають еквівалентні туристичні характеристики	3,00 євро	10%	3,30 євро
4-зіркові туристичні готелі, 4-зіркові туристичні резиденції та інші установи, що мають еквівалентні туристичні характеристики	2,30 євро (2,25 євро)	10%	2,53 євро (2,48 євро)
3-зіркові туристичні готелі, 3-зіркові туристичні резиденції та інші установи з еквівалентними туристичними характеристиками	1,50 євро	10%	1,65 євро
2-зіркові туристичні готелі, 2-зіркові туристичні резиденції, 4 та 5-зіркові селища відпочинку та інші установи з еквівалентними туристичними характеристиками	0,90 євро	10%	0,99 євро
1-зіркові туристичні готелі, 1-зіркові туристичні резиденції, 1,2 і 3-зіркові туристичні селища, RV та туристичні стоянки на 24 години та інші установи з еквівалентним туристичним рейтингом	0,80 євро (0,75 євро)	10%	0,88 євро (0,83 євро)
Готелі та туристичні резиденції, селища відпочинку та молодіжні помешкання, які очікують на отримання статусу з відповідними туристичними характеристиками	0,80 євро (0,75 євро)	10%	0,88 євро (0,83 євро)
3,4 і 5-зіркові кемпінги і парки RV та будь-які інші приміщення на відкритій місцевості, які мають еквівалентні туристичні характеристики	0,60 євро (0,55 євро)	10%	0,66 євро (0,60 євро)
Кемпінги та караванні парки, класифіковані як 1 і 2-зіркові, і будь-які інші приміщення на відкритій місцевості, що мають еквівалентні характеристики, пристані для яхт	0,20 євро	10%	0,22 євро

повідно до шкали розмірів податків, розробленої за кожним видом та категорією житла на підставі його офіційної класифікації.

Обговорення здійснюється до 1 жовтня року, що передує звітному. Ставки податків розглядаються та затверджуються щорічно. Їхній розмір залежить від бюджетних потреб, змін у споживчих цінах. Вони округлюються до найближчої десятої євро.

Варто зазначити, що у жодному разі, ставка, встановлена муніципалітетом для однієї з категорій розміщення, передбаченої в шкалі, не може перевищувати ставку для вищої категорії житла того ж типу.

Відповідно до інформації, висвітленої на офіційному сайті французької адміністрації [1], податок на подорож стягується з фізичних осіб, які не проживають у муніципалітеті та не мають місця проживання, за яке вони несуть відповідальність та сплачують податок на житло.

Податок на подорож повинен сплачуватися туристами, які проживають в одному з таких закладів: замки, готелі, туристичні резиденції, відпочинкові селища, кемпінги (або парк караван), пристані для яхт, інші види оплачуваного проживання (наприклад, молодіжний хостел, санаторій). Податок стягується з однієї людини за ніч. Він безпосередньо сплачується на місці проживання туриста та місці отримання відповідних туристичних послуг.

Станом на 01.01.2018 р. особами, звільненими від податку на подорож у Франції, є неповнолітні (до 18 років); власники сезонного трудового контракту, що працюють у муніципалітеті; особи, які отримують екстрене житло або тимчасове переселення; особи, що займають приміщення, орендна плата яких менша за суму, визначену муніципальною радою. Указані особи повинні подати відповідні документи, що підтверджують відповідний статус.

У Франції податок на подорож збирають кваліфіковані станції, туристичні громади, певні прибережні муніципалітети, деякі гірські муніципалітети, муніципалітети, які здійснюють пропаганду туризму або захист і управління природних територій.

Пропонується, за прикладом Франції, запровадити додаткову ставку туристичного збору. Для готелів категорії «п'ять зірок» та «чотири зірки» доцільно встановити додатковий збір із використанням специфічної ставки розміром 10% від мінімальної заробітної плати на 1 січня податкового року. На нашу думку, туристи, що є клієнтами готелів такого рівня, в змозі додатково оплатити 372,3 грн. (2018 р.). Необхідно враховувати той факт, що, наприклад, якщо вартість проживання у готелі складає умовно 3000 грн., то клієнт сплачує максимум 30 грн. туристичного збору відповідно до вимог законодавства.

Окрім зазначеного, варто вказати на те, що процес децентралізації вимагає прозорих звітів від місцевих органів влади щодо виконання бюджетів, а жителі територій – видимих змін. Такими є зміни, які стосуються поліпшення територій, реконструкції місцевих пам'яток, побудови нових яскравих та іміджевих архітектурних та інших споруд. Саме такі капіталовкладення можуть привабити туристів та навіть інвесторів. Це є аргументом щодо необхідності цільового використання надходжень від туристичного збору саме на визначені напрями у фонд розвитку туризму. Тому пропонується додатковий збір направляти на розвиток туристичної галузі та територію, на якій здійснено стягнення податку.

Для збільшення суми надходжень туристичного збору досить важливим є процес детінізації доходів туристичної галузі. Ми погоджуємося з тим, що оскільки більшість туристів зупиняється в приватному секторі, а не в готелях, то досить складно організувати стягнення туристичного збору і спрямування його до місцевого бюджету. Але Податковим кодексом визначено, що справляння збору може здійснюватися юридичними особами або ФОП, які уповноважуються місцевою радою справляти збір на умовах укладеного договору [8]. Тобто необхідно розробити механізм контролю за отриманням доходів від розміщення туристів.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження основних елементів туристичного збору дало можливість установити, що особливістю встановлення ставки туристичного збору в Україні відповідно до рішень сільських, селищних, міських рад є те, що їхній розмір складає або 0,5%, або 1% до вартості усього періоду проживання. Виявлено, що акумулювання від туристичного збору є найбільшим у м. Києві, Львівській, Одеській, Івано-Франківській та Закарпатській областях.

Розглянуто Європейський досвід справляння туристичного збору (Республіка Австрія, Федеративна Республіка Німеччина, Угорщина, Литовська Республіка, Чеська Республіка). Важливим для економічного розвитку України є досвід Австрії в частині цільового використання туристичного податку.

Для визначення особливостей справляння туристичного збору у Франції досліджено систему його справляння у Парижі. Визначено, що у Франції використовується специфічна ставка податку. Кошти, що сплачуються до регіонального бюджету, як правило, у подальшому використовуються на покращення міст і селищ департаменту, на встановлення або реставрацію культурних пам'яток відповідної туристичної зони.

Пропонується, за прикладом Франції, запровадити додаткову ставку туристичного збору в Україні, яка діятиме для готелів категорії «п'ять зірок» та «чотири зірки», у розмірі 10% від мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного податкового

року. Додатковий збір пропонується направляти на розвиток туристичної інфраструктури на території, на якій здійснено стягнення податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Qu'est-ce que la taxe de séjour? URL: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2048> (дата звернення 18.05.2018 р.).
2. Taxe de séjour? URL: <https://www.parisinfo.com/paris-pratique/argent/taxe-de-s%C3%A9jour> (дата звернення 19.05.2018 р.).
3. Аналіз європейського досвіду використання туристичного збору. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28934.pdf> (дата звернення 16.05.2018).
4. Готич М. Упровадження в податкову практику туристичного збору. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42253> (дата звернення 10.05.2018 р.).
5. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. № 56-93. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/56-93?test=XX7MfyrCSgkygN9IZiQmiBz2H14Dks80msh8le6>.
6. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. № 1251-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.
7. Львівська область посіла друге місце в Україні за сумою сплаченого туристичного збору. URL: <http://mostyska.loda.gov.ua/lvivska-oblast-posila-druge-mistse-v-ukrayini-za-sumoyu-splachenogo-turistichnogo-zboru/> (дата звернення 20.05.2018 р.).
8. Минулорічний бюджет Ужгорода акумулював 357,4 тис. гривень туристичного збору. URL: <http://uzhgorod.net.ua/news/121065> (дата звернення 20.05.2018 р.).
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Про туристичний збір. URL: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/mistsevi-zbori/turistichniy-zbir/komentari-fahivtsiv-dps-/88649.html> (дата звернення 15.05.2018 р.).
11. Рішення місцевих рад. URL: <http://sfs.gov.ua/rishennya-mistsevih-rad/> (дата звернення 19.05.2018 р.).
12. Тарасюк М., Руденко І. Місцеві податки і збори у контексті реформування оподаткування в Україні. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2012. № 6. С. 92–103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2012_6_11/.

REFERENCES:

1. Jakyj nalogh sjoghodennja? [What is today's tax?]. – Available at: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2048> (accessed 18 May 2018) – Nazva z ekranu.

2. Nalogh sjoghodni ? [Today's tax?]. – Available at: <https://www.parisinfo.com/paris-pratique/argent/taxe-de-s%C3%A9jour> (accessed 19 May 2018) – Nazva z ekranu.

3. Analiz jevropejskogho dosvidu vykorystannja turystychnogho zboru [Analysis of European experience of tourist tax usage]. – Available at: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28934.pdf> (accessed 16 May 2018) – nazva z ekranu.

4. Ghotych M.V. Vprovadzhenja v podatkovu praktyku turystychnogho zboru [Practice of tourist tax implementation]. – Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42253> (accessed 10 May 2018) – Nazva z ekranu.

5. Dekret Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro miscevi podatky i zbory» vid 20.05.1993 # 56-93 [Cabinet of Ministers of Ukraine Decree “Municipal Taxes”] from 20.05.1993 № 56-93– available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/56-93?test=XX7MfyrCSgkygN9IZiQmiBz2H14Dks80msh8le6>.

6. Zakon Ukrainy «Pro systemu opodatkuвання» vid 25.06.1991 # 1251-XII [The Law of Ukraine “On Taxation System”]. – Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.

7. Ljvivs'jka oblastj posila drughe misce v Ukraini za sumoyu splachenogho turystychnogho zboru [Second place in Ukraine of Lvivska oblast on the whole sum of paid tourist tax]. – Available at: <http://mostyska.loda.gov.ua/lvivska-oblast-posila-druge-mistse-v-ukrayini-za-sumoyu-splachenogo-turistichnogo-zboru/> (accessed 20 May 2018) – Nazva z ekranu.

8. Mynulorich bjudzhet Uzhghoroda zakumuljuvav 357,4 tys. ghryvenj turystychnogho zboru [Uzhgorod last year accumulation of 357,4 hrn of tourist tax] – Available at: <http://uzhgorod.net.ua/news/121065> (accessed 20 May 2018) – nazva z ekranu.

9. Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. # 2755 – VI zi zminamy ta dopovnennjamy [Nax Code of Ukraine from 02.12.2010 r. # 2755 – V changed and added]. – Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

10. Pro turystychnyj zbir [On tourist tax]. – Available at: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/mistsevi-zbori/turistichniy-zbir/komentari-fahivtsiv-dps-/88649.html> (accessed 15 May 2018) – nazva z ekranu.

11. Rishennja miscevykh rad [Local council decisions]. – Available at <http://sfs.gov.ua/rishennya-mistsevih-rad/> (accessed at 19 May 2018) – Nazva z ekranu.

12. Tarasjuk M., I. Rudenko (2012) Miscevi podatky i zbory u konteksti reformuvannja opodatkuвання v Ukraini [Local taxes in the context of tax imposition] // Visnyk Kyjivskogho nacionaljnogho torghov-eljno-ekonomichnogho universytetu, (electronic journal) vol. 6, pp. 92-103. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2012_6_11/.

Holoborodko T.V.,
PhD in Economics,
Assistant professor of Accounting, Taxation, Public Administration,
State University "Kryvyi Rih National University"
Yershova U.I.
student, "Accounting and Taxation"
State University "Kryvyi Rih National University"

**TOURIST TAX: SPECIAL FEATURES IN UKRAINE AND EUROPEAN COUNTRIES
(THE CASE OF FRANCE)**

The article briefly reviews the history of a tourist tax formation and its peculiarities in Ukraine. Based on the purpose of the study, the article describes the main elements of the tourist tax: taxpayers; tax base; tax rate; tax calculating procedure; tax period. According to the decisions of village, town, city council, the peculiarity of tourist tax assessment rate in Ukraine is either 0.5% or 1% of the cost of the entire period of residence. The authors analyze that accumulation from tourist collection is the largest in Kyiv, Lviv, Odesa, Ivano-Frankivsk and Zakarpattia regions.

The European experience of tourist taxes collection (Austria, the Federal Republic of Germany, Hungary, the Republic of Lithuania, and the Czech Republic) is considered. The experience of Austria in terms of the targeted tourist tax usage is important for the economic development of Ukraine.

In order to determine the features of tourist tax collection in France, the authors study such system in Paris where the maximum rate of the tourist tax ranges from 0.2 to 4.0 euros per night without additional tax. In addition, the department can set additional 10% on the tourist tax which is collected by the municipalities and their communities on their territory. The absolute amount of the tax counts to the local budget, and 10% of this amount – to the budget of the department. As a rule, funds, which are paid to the regional budget, are subsequently used for the improvement of the cities and villages of the department, for the establishment or restoration of cultural attractions of the relevant tourist zone.

In case of France the authors propose to introduce an additional tourist tax rate in Ukraine. For hotels of the category "five–star hotel" and "four-star hotel" it is advisable to set an additional tax with a specific rate of 10% of the minimum wage on January, 1 of the reporting tax year. Such additional tax is proposed to assign to the development of tourism infrastructure in areas where tax collection is made.

ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА І ПРОБЛЕМИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

TAX CULTURE AND THE PROBLEMS OF ITS FORMATION IN MODERN CONDITIONS

УДК 336.225

Давискіба К.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри митної справи та оподаткування
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Карпова В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри митної справи та оподаткування
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Ревенко О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри митної справи та оподаткування
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

У статті з'ясовано сутність поняття «податкова культура», обґрунтовано склад її елементів. Визначено природу конфліктів у податковій сфері. Запропоновано способи підвищення рівня податкової культури в сучасних умовах. Однією з головних проблем є досить низька думка населення про необхідність сплати податків. Тому увагу слід приділити встановленню ефективної соціальної комунікації та посиленню соціальної відповідальності фіскальних органів.

Ключові слова: податкова культура, конфлікт у податковій сфері, податкова дисципліна, фіскальні органи, соціальна комунікація.

В статье определена сущность понятия «налоговая культура», обоснован состав ее элементов. Определена природа конфликтов в налоговой сфере. Предложены способы повышения уровня налоговой культуры в современных условиях. Одной из главных проблем есть достаточно низкое

мнение населения о необходимости уплаты налогов. Поэтому внимание нужно уделить установлению эффективной социальной коммуникации и усилению социальной ответственности фискальных органов.

Ключевые слова: налоговая культура, конфликт в налоговой сфере, налоговая дисциплина, фискальные органы, социальная коммуникация.

The article essence of the concept "tax culture", the composition of its elements is justified. The authors identify the nature of conflicts in the tax area. Ways to increase the level of tax culture in modern conditions. One of the main problems is rather low opinion of the population on the need to pay taxes. So attention should be paid to establishing effective social communication and strengthening social responsibility of the fiscal authorities.

Key words: tax culture, conflict in the taxation, tax discipline, tax authorities, social communication.

Постановка проблеми. Податки є основою добробуту держави і суспільства, але далеко не всі сприймають їх як загальнолюдську цінність. Саме податкова культура є загальною проекцією культури у соціально-економічній сфері та представляє соціальний інститут податкової системи і важелі її розвитку. Оподаткування (як еволюційний процес) значною мірою залежить від рівня податкової культури, яка багато в чому зумовлює формування податкової поведінки всіх його учасників. Широке розповсюдження в Україні девіантної форми податкової поведінки, пов'язаної з порушеннями встановленого законом обов'язку платника платити податки, говорить про серйозні соціальні причини, що підтримують таке ставлення населення до закону. Актуальність проблем забезпечення високого рівня податкової культури і дисципліни підтверджує такий парадоксальний факт, коли податкові знання провокують девіантну поведінку або його приховану пропаганду (зокрема у професійних податкових консультаціях).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності податків, рівня їх сплати до бюджету та морально-етична сторона цих питань досліджені у роботах В. Андрущенко, Т. Воїнової, І. Майбурова, А. Манохіної, Б. Нерре, В. Ткачук, Т. Юткіна та ін. Проте все далі виникають нові проблеми, що вимагають удосконалених підходів до процесу забезпечення ефективної взаємодії влади і громадськості у податкових відносинах, стимулювання виконання податкових зобов'язань платниками податків. Сьогодні у науковій літературі не вистачає комплексного аналізу

особливостей формування податкової культури з урахуванням специфіки сучасних економічних процесів та стану реформування податкового законодавства.

Постановка завдання. Указані вище проблеми зумовлюють мету дослідження, що полягає в аналізі особливостей елементного складу податкової культури, обґрунтуванні основних проблем її формування та способів підвищення в Україні в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Вплив податкової культури на розвиток оподаткування є вирішальним. Беручи за основу підхід до розвитку (як до процесу зняття певних протиріч), слід зазначити, що проблемна ситуація в контексті низької податкової культури полягає в:

1) соціальному протиріччю, яке склалося між потребою в соціально справедливому розподілі й перерозподілі доходів у суспільстві й широким розповсюдженням девіантних форм податкової поведінки;

2) протиріччю між інтересами держави, спрямованими на регулювання соціально-економічних процесів за допомогою оподаткування, і низьким рівнем життя більшості населення, який різко погіршується в умовах економічних криз і значної питомої ваги тіньової економіки.

Податкова культура – це складне соціально-економічне явище, властиве суспільству з ринковою економікою, рівень якої зумовлює фіскальний потенціал держави. Єдиного підходу вчених до визначення поняття «податкова культура» немає, як і не в кожному дослідженні на податкову тема-

тику їй приділено увагу. Розуміння цього поняття еволюціонувало з погляду її суб'єкта. На думку Б. Нерре, її класичне розуміння в певній країні включало творців податкової системи [9, с. 291]. Платники податків не розглядалися частиною податкової культури. Уперше дефініцію «податкова культура» використовував у своїй статті «Економіка і соціологія прибуткового податку» Й. Шумпетер, який зазначив, що податкова культура є виразом людської духовності і творчості, спрямованими на збільшення рівня податкової свідомості суспільства [10, с. 381]. Більш пізні її тлумачення, зокрема в 1960-і рр. Кельнською школою податкової психології, ставили на перше місце або тільки платників податків [3, с. 185], або зв'язки між ними і податковими органами, що теж є дуже вузьким підходом.

Що стосується більш пізніх досліджень, то поняття податкової культури, як правило, розглядалося комплексно, але тут відмінності спостерігаються в обґрунтуванні її елементів. Так, наприклад, В. Андрущенко підкреслює, що податкова культура є різновидом культури грошових відносин, формою прикладної, утилітарної етики, що передбачає конкретні процедури та правила, які відрізняють правильне від неправильного, моральне від аморального [1, с. 14–15]. Автори О. Виходець і Є. Кизилова вважають, що податкова культура – це своєчасна сплата податків і обов'язкових відрахувань до державних цільових фондів у строки, передбачені законодавчими і нормативними документами [2, с. 12]. На думку А. Манохіної, податкова культура становить порівняно цілісну підсистему загальної та економічної культури особистості, яка розкриває такий особистісний аспект буття людини, як його ідентичність у податковій сфері, та включає усвідомлення себе суб'єктом податкових відносин, активну участь у податковій діяльності тощо [6, с. 9]. О. Кирилов і Е. Ткаличева під податковою культурою розуміють соціально-психологічні та економіко-правові взаємовідносини між платниками податків і працівниками податкових служб щодо повної і своєчасної сплати податків і зборів у бюджеті всіх рівнів на основі досконалого знання і безумовного виконання податкового законодавства і нормативно-правових документів, культури спілкування, моралі, етики, професіональних якостей [4]. Г. Кучерова акцентує увагу на тому, що податкова культура відображає засоби виживання суб'єктів на тлі задоволення окремих комерційних інтересів та наголошує на доцільності розгляду взаємозв'язку «податкова культура – податковий продукт» [5, с.53].

Також податкова культура розглядається високим рівнем правосвідомості й відповідальності громадян за повне і своєчасне виконання покладених на них Конституцією країни обов'язків брати

участь частиною своїх доходів у формуванні загальнонаціональних фондів грошових коштів (консолідованого бюджету держави) [7, с. 394]. Єдине уточнення до такого визначення хотілося б зробити стосовно апіорі встановленого високого рівня. Низка країн заявляє про те, що їхнє населення має низьку податкову культуру, а тому не можна сказати, що вони зовсім її не мають. Узагальнюючим визначенням вважатимемо те, яке так представлене.

Таким чином, податкова культура виражається в соціальній причетності громадян до фінансування загальнонаціональних, регіональних і місцевих завдань через сплату відповідних податків, а будь-які девіації в податковій поведінці повинні усвідомлюватися як протиправні дії, що спричиняють певні види юридичної відповідальності, а також як порушення принципу соціальної відповідальності. Як правило, розглядаючи податкову культуру, піднімають питання менталітету, моралі, дисципліни. Їхня логічність убачається в тому, що вони передбачають не тільки вимоги до платників податків сумлінно виконувати свої обов'язки, але і висунення аналогічних вимог до всіх учасників податкових відносин (до співробітників податкових органів, представників влади, державних органів і т.д.).

Слід зазначити, що, як показав проведений аналіз, кожний учений і учасник податкових відносин розуміє податкову культуру по-своєму. Так, одні бачать податкову культуру порівняно вузьким поняттям: ступінь відповідальності платника податків, його податкова свідомість. Інші вважають, що це поняття широкіше, включає не тільки безпосередньо податкову правосвідомість суспільства, але і пов'язані між собою як офіційні, так і неофіційні інститути держави, оскільки в будь-яких податкових відносинах не може брати участь тільки одна сторона. Ефективність взаємодії визначає результат відносин. Так і податкова культура виявляється в податковій поведінці платника (у взаємостосунках із фіскальними органами), де частина платників податків несе повний податковий тягар, а частина мінімізує його як законними (податкова оптимізація), так і незаконними методами (ухилення від сплати податків). Отже, податкова культура охоплює як діяльність платників податків, так і діяльність працівників контролюючих органів у сфері оподаткування в тісній взаємодії один з одним. Культура діяльності контролюючого органу чинить принциповий вплив на платника податків, створюючи додаткові моменти тиску або стимулювання; з другого боку, платники податків чинять певний тиск на фіскальні органи, обґрунтовуючи характером своєї поведінки дії (зміна облікових даних, застосування санкцій, здійснення позапланових перевірок, оперативного розшуку заходи). Якщо цей тиск виходить за межі загальної

культури, то між платником податків і податковим інспектором виникає конфлікт. Тому цю діяльність слід розглядати у взаємозв'язку. Безумовно, конфліктна ситуація в податковій інспекції призводить до гальмування сплати податків платниками податків.

З урахуванням вищесказаного на рис. 1 представлені елементи, категорії і результат існування феномена податкової культури, що в комплексі відображає її сутність.

Податкова культура (як одна з головних ознак громадянського суспільства) є складником загальнонаціональної культури (правової, економічної, політичної і фінансової), а отже, містить:

1) знання своїх прав і обов'язків у процесі сплати податків (як складник правової культури), удосконалення знань і розуміння податкових наслідків господарської діяльності (як складник економічної культури), тобто *інтелектуальний рівень*;

2) усвідомлення громадянами всієї важливості для держави сплати податків (як складник політичної культури), оцінювання соціальної корисності податкового законодавства і формування власного ставлення до податкової політики, діяльності податкових органів як представників держави, тобто *емоційно-психологічний рівень*;

3) уміння користуватися правовим інструментарієм у практичній діяльності, своєчасне представлення податкової звітності (як складник фінансової культури), а також дотримання етичних норм у спілкуванні з працівниками контролюючих органів, тобто *поведінковий рівень*.

Основним економічним мотивом законслухняної поведінки платників податків є уникнення наслідків несплати податків. Для стимулювання мотивації такої поведінки держава, як правило, застосовує такі заходи: зниження ставок за окре-

мими податками, застосування системи податкових вирахувань, збільшення штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, зміна частоти планових податкових перевірок залежно від критеріїв ризику діяльності платника податків тощо. Але слід зазначити, що всі ці заходи даватимуть очікуваний ефект за умови одночасного підвищення податкової письменності, зокрема податкової культури.

Спектр проблем, що перешкоджають підвищенню рівня податкової культури у будь-якій державі, є дуже широким і різноманітним, в основі яких буде конфлікт. Їх можна розглядати, групуючи за різними критеріями, деталізуючи чи укрупнюючи їх, тому, по-перше, зосередимо увагу на основних проблемах, що притаманні сучасному етапу розвитку економіки України та, по-друге, потребують першочергового вирішення. Основними проблемами формування податкової культури є такі:

1) велика кількість і різноманітність конфліктів у податковій сфері;

2) низька або часткова (навіть локальна) дієвість використовуваних засобів підвищення рівня податкової культури, спричинена відмінністю потреб та механізмів сприйняття різних категорій населення (молоді, фактичних, потенційних платників тощо), а також відсутністю комплексної, зваженої програми формування зв'язків із громадянською;

3) інертність певних елементів податкової системи у періоди реформування (особливо суб'єктного складника, наприклад, контролюючих органів), важкість зміни поведінкової моделі у бік демократизації;

4) зниження рівня поінформованості населення та довіри до уряду в періоди частих реформ, особливо коли вони проводяться хаотично;

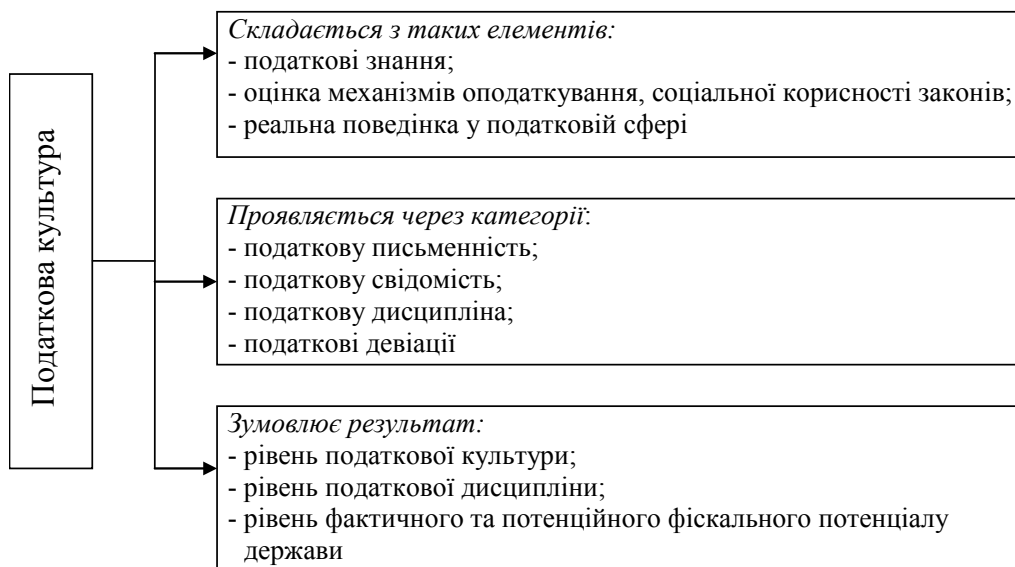


Рис. 1. Декомпозиція сутності податкової культури

5) розвиненість тіньового сектора економіки та проявів згубної податкової конкуренції тощо.

Насправді, перелік можна розвивати і далі, але причини існуючого недостатнього рівня податкової культури і, як наслідок, податкової дисципліни, будуть лежати у площині вищенаведених проблем.

На думку конфліктологів, основними причинами, що провокують конфлікт інтересів платників податків і контролюючих органів, є такі:

1) розподілом коштів займається група людей, яка має владу і протистоїть усьому суспільству, що й породжує умови для неминучого конфлікту;

2) політична влада захищає наявний економічний порядок розподілу суспільного продукту, що об'єктивно зумовлює конфлікт у системі «влада – населення»;

3) у суспільстві діє висхідний ланцюжок взаємостосунків: гроші – влада – цінності – ритуал. Між цими елементами присутнє протистояння інтересів протилежних соціальних груп, що породжує конфлікти в структурі системи суспільних відносин;

4) соціальний конфлікт є продуктом економічних відносин, що пояснюється наявністю засобів примусу, зумовлених економічними, соціальними, правовими відносинами власності.

Велика кількість і різноманітність конфліктів у податковій сфері підтверджують доцільність розгляду природи їх виникнення (рис. 2) [8, с. 354].

Як бачимо, такі конфлікти можуть виникати внаслідок наявних колізій і проблем у податковому законодавстві, механізмі реалізації державних органів своїх функцій, невчасності реформ, що проводяться, а також суб'єктивного фактора. Визначальну роль у регулюванні конфліктів відіграють положення податкового законодавства, які містять способи рішення типових соціальних конфліктів, максимально задовольняють усіх учасників процесу оподаткування, регламентують правові норми функціонування контролюючих органів у сфері оподаткування і платників податків на демократичних принципах із застосуванням громадського контролю. Останній має бути спрямований на підкорення поведінки індивідів соціальним очікуванням і вимогам з урахуванням досвіду вирішення конфліктних ситуацій.

Отже, не тільки рішення проблем у законодавстві призводить до ослаблення конфліктів, досягнення рівня розвитку системи контролюючих органів, відповідного умовам реалізації нової податкової політики також грає істотну роль.

Підвищувати податкову культуру і мотивувати платників податків до підтримки податкової дисципліни можна різними способами і комплексами заходів. Головним у цьому питанні є обґрунтований вибір тих, які прийнятні для умов конкретної країни, ментальності, рівня і якості життя, життєвого циклу економічного розвитку. Пріоритетні



Рис. 2. Природа виникнення конфліктів у податковій сфері

напрями підвищення рівня податкової культури в Україні такі:

1) спрощення і вдосконалення податкового законодавства;

2) підвищення якості виконання податкових процедур;

3) удосконалення механізму вирішення податкових спорів;

4) підвищення якості інформування, розвиток податкового консультування громадян, дисципліни та відповідальності;

5) забезпечення дотримання працівниками фіскальних органів встановлених етичних правил;

6) підвищення іміджу фіскальної служби та престижу роботи у контролюючих органах;

7) удосконалення системи взаємодії фіскальних органів із платниками податків та підвищення її ефективності;

8) подальший розвиток електронних сервісів під час надання послуг фіскальними органами;

9) створення основ для системного виховання податкової культури наступних поколінь (економічне виховання молоді, соціальна реклама на податкову тематику; громадські тематичні заходи).

Як вже зазначалося, однією з актуальних проблем підвищення податкової культури є відсутність комплексної, зваженої програми формування зв'язків із громадськістю, що викликає низький рівень довіри і конструктивної взаємодії контролюючих органів із платниками податків. Налагодження взаєморозуміння і відновлення довіри можна досягти лише шляхом послідовної податкової політики і зусиль, спрямованих на інформування і переконання населення. Це завдання необхідно починати реалізовувати на основі встановлення ефективної соціальної комунікації та посилення соціальної відповідальності фіскальних органів. Тільки з успішністю цього кроку зменшиться ризик надання опору податковим змінам і переходу бізнесу в «тінь» у майбутньому.

Слід наголосити, що вищезазначені заходи будуть малоефективними без уживання відповідних законодавчих змін та інструментарію щодо підвищення податкової культури. Для досягнення фінансової стабільності держави і забезпечення економічної безпеки країни вдосконалення податкового адміністрування необхідно проводити у взаємозв'язку з формуванням податкової культури суспільства і позитивного іміджу фіскальної служби.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, становлення правової держави і формування високого рівня культури неможливі без активного, доступного, відкритого і масштабного інформування населення. Правова інформація є необхідною умовою профілактики правового нігілізму серед населення держави. Забезпечення координації науково-дослідних установ і

органів влади, діяльності законодавчої влади в затвердженні законності й правопорядку, в розповсюдженні правових знань, а також практика податкових консультантів, аудиторів, юридичних, адвокатських об'єднань і центрів правової допомоги повинні сприяти в цілому поліпшенню правосвідомості, відмові від деформованих норм моралі й підвищенню податкової культури в суспільстві. Однією з головних проблем залишається досить низька думка населення про необхідність сплати податків. Тому увагу слід приділити встановленню ефективної соціальної комунікації та посиленню соціальної відповідальності фіскальних органів. Головним показником нового рівня співпраці держави і платників податків повинен стати професіоналізм і взаємна відповідальність, висока податкова культура і податкова дисципліна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В. Умови та ідеали податкової культури. Професійна етика працівника державної податкової служби як складник етики державного службовця України: матер. наук.-практ. конф. Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2006. С. 13–17.

2. Виходець О. Організаційна культура взаємодіючих підприємств з державною податковою службою: монографія. Одеса: Олтех. 2009. 98 с.

3. Захарьин П. Фискальная социология и налоговая культура Германии. Журнал социологии и социальной антропологии. 2012. Том XV. № 3(62). С. 182–191.

4. Кирилов О., Ткаличева Е. Проблеми формування податкової культури в Україні. Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля. URL: http://www.taxation.lg.ua/index.php?omidiop=com_content&view=article&id=112:2010-11-19-19-02-32&aM=41:scientific-conference&l1e=69.

5. Кучерова Г. Податкова культура як детермінанта сучасного оподаткування в Україні. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Вип. 2(12), Том 2, 2015. С. 53–62.

6. Манохина А. Формирование налоговой культуры старших подростков в системе экономического воспитания учреждений дополнительного образования: Автореф. дис. канд. пед. наук. Волгоград, 2002. 22 с.

7. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник / Під ред. Іванова Ю., Майбутова І. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 492 с.

8. Ревенко О. Морально-этические аспекты взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов. В кн.: Налоговый менеджмент. Продвинутый курс: учебник для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / под ред. И. Майбутова, Ю. Иванова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 559 с.

9. Nerré B. The Concept of Tax Culture. In: National Tax Association Proceedings Ninety-Forth Annual Conference 2001 (Baltimore, Maryland). Edited by Sally Wallace. NTA, Washington DC, pp. 288–295.

10. Schumpeter J. *Ökonomie und Soziologie der Einkommensteuer*. Der Deutsche Volkswirt. 1929. Vol. 4. P. 380–385.

REFERENCES:

1. Andrushchenko V. L. (2006) Umovu ta idealu podatkovoi kultury [The conditions and ideals of the tax culture]. Professional ethics of the employee of the state tax service as an integral part of the ethics of the civil servant of Ukraine: mater. scientific and practical conference. Irpin: National University of the STS of Ukraine, pp. 13-17.

2. Vyhodets O. M. (2009) Organizatsiyna kultura vzajemvidnosyn pidpriemstv z derzhavnoyu podatkovoyu sluzhboyu [Organizational culture of relations between enterprises and the state tax service]. Odesa: Olteh. (in Ukrainian)

3. Sakharin P. A. (2012) Fiskalnaya sotsiologiya i nalogovaya kultura Germanii [Fiscal sociology and tax culture of Germany]. Journal of Sociology and Social Anthropology, T. XV., no. 3(64), pp. 182-191.

4. Kirilov O. D., Tkalicheva E. V. Problemy formuvannya podatkovoi kultury v Ukraini [The problems of molding a submachine culture in Ukraine]. Skhidnoukrayinskyi natsionalnyi universytet V. Dalya [Eastern Ukrainian National University V. Dal]. URL: http://www.taxation.lg.ua/index.php?omidiop=com_content&view=article&id=112:2010-11-19-19-02-32&aM=41:scientific-conference &l1e=69. (accessed 12 January 2018)

5. Kucherova G. Yu. (2015) Podatkova kultura yak determinanta suchasnogo opodatkovannya v Ukraini [Tax culture as a determinant of modern taxation in Ukraine]. Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property, issue 2(12), Vol. 2, pp. 53-62.

6. Manokhina A. A. (2002) Formirovanie nalogovoi kultury starshikh podrostkov v sisteme ekonomicheskogo vospitaniya universitetov [Formation of tax culture of senior teenagers in the system of economic education of institutions of additional education]. Extended abstract of candidate's thesis. Volgograd. (in Russian)

7. Ivanov Yu. B., Maiburov I. A. (Ed.). (2010) Podatkova polityka: teoriya, metodolohiya, instrumentarii [Podatkova Politics: Theory, Methodology and Engineering]. Kharkiv: VD "INZHEK".

8. Revenko O. V. (2014) Moralno-eticheskie aspekty vzaimodeystviya nalogopatelshchikov i nalogovykh organov [Moral and ethical aspects of the interaction of taxpayers and tax authorities] in Nalogovyi menedzhment. Prodvintuyi kurs [Tax management. Advanced course]. Yu. B. Ivanov, I. A. Maiburov (Ed.). Moscow: YUNITI-DANA, pp. 353-363.

9. Nerré B. (2001) The Concept of Tax Culture / Birger Nerre. In: National Tax Association Proceedings Ninety-Forth Annual Conference 2001 (Baltimore, Maryland). – Edited by Sally Wallace. – NTA, Washington DC, pp. 288-295.

10. Schumpeter J. A. (1929) *Ökonomie und Soziologie der Einkommensteuer* // Der Deutsche Volkswirt. Vol. 4. – pp. 380-385.

Daviskiba K.V.

Ph. D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Customs Affairs and Taxation

Karpova V.V.

Ph. D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Customs Affairs and Taxation

Revenko O. V.

Ph. D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Customs Affairs and Taxation Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TAX CULTURE AND THE PROBLEMS OF ITS FORMATION IN MODERN CONDITIONS

The article considers the tax culture of society as general culture projection on social-economic sphere. It presents the social institution of tax system and its development levers. The authors analyze the widespread interpretations of tax culture in economic science. The essence of the concept "tax culture", the composition of its elements is justified. It is important to systematically raise the tax culture of the following generations (economic education of youth, social advertising on tax topics, public thematic events). Scientific interest has a definition of the nature of conflicts in the tax area. Such conflicts arise as a result of: conflicts and problems in the tax legislation and the mechanism for the implementation of functions by fiscal authorities, the timing of the reforms, as well as the subjective factor. Evaluates the level of influence of various factors on the current status of tax culture in Ukraine, it has been determined that one of the main problems of formation and development of tax culture is the low level of awareness by tax payers of the need to pay taxes.

The main problems of tax culture formation:

- 1) a large number and diversity of tax conflicts;
- 2) lack of a comprehensive program of public relations;
- 3) inertia of certain elements of the tax system during the periods of reforms;
- 4) the difficulty of changing the behavioral model of tax authorities towards democratization;
- 5) reducing confidence in the government during periods of frequent and chaotic reforms;

6) the development of the shadow economy and the manifestations of disastrous tax competition.

It has been concluded that the formation and development of tax culture is one of the directions for reforming the tax system. Ways to increase the level of tax culture in modern conditions. One of the main problems is rather low opinion of the population on the need to pay taxes. So attention should be paid to establishing effective social communication and strengthening social responsibility of the fiscal authorities.

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ГЕНЕРАЦІЇ ЗНАНЬ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

PRINCIPLES OF FINANCIAL REGULATION OF PROCESS OF KNOWLEDGE GENERATION IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION

У статті обґрунтовано основи фінансового регулювання процесу генерації знань в економіці України. Визначено роль процесу генерації знань та його особливості. Розглянуто проблеми фінансування вищої освіти, проаналізовано динаміку видатків державного та місцевих бюджетів на вищу освіту. Розкрито інструменти фінансового регулювання та стимулювання науково-технічної діяльності. Проведено порівняння європейських практик фінансування розвитку науки й перспективи їх застосування в Україні. Розглянуто концепцію «трикутник знань», важливість міжнародних програм обміну студентами та розвитку академічної мобільності. Обґрунтовано доцільність застосування бюджетних та податкових інструментів стимулювання процесу генерації знань в Україні.

Ключові слова: фінансове регулювання, генерація знань, вища освіта, державне фінансування, інновації, трикутник знань, міжнародні програми обміну, академічна мобільність.

В статті обґрунтовано основи фінансового регулювання процесу генерації знань в економіці України. Определена роль процесса генерации знаний и их особенности. Рассмотрены проблемы финансирования высшего образования, проанализирована динамика расходов государственного и местных бюджетов на высшее образование. Раскрыты инструменты финансового регулирования и стимулирования научно-технической деятельности. Проведено сравнение европейских практик финансирования развития науки и перспективы их применения

в Украине. Рассмотрена концепция «треугольник знаний», важность международных программ обмена студентами и развития академической мобильности. Обоснована целесообразность применения бюджетных и налоговых инструментов стимулирования процесса генерации знаний в Украине.

Ключевые слова: финансовое регулирование, генерация знаний, высшее образование, государственное финансирование, инновации, треугольник знаний, международные программы обмена, академическая мобильность.

The article substantiates the fundamentals of financial regulation of the knowledge generation process in the economy of Ukraine. The role of the knowledge generation process and its features is determined. The problems of financing higher education are considered, the dynamics of expenditures of state and local budgets for higher education is analyzed. Financial regulatory instruments and stimulation of scientific and technical activities are revealed. A comparison of European practices in financing science development and the prospects for their application in Ukraine has been compared. The concept of the "knowledge triangle", the importance of international student exchange programs and the development of academic mobility are considered. The expediency of using budget and tax instruments to stimulate knowledge generation in Ukraine is substantiated.

Key words: financial regulation, knowledge generation, higher education, state financing, innovation, knowledge triangle, international exchange programs, academic mobility.

УДК 336.025.12:330.341.1(477)

Демчишак Н.Б.

д.е.н., професор кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Біда І.О.

магістр
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. Вагомими чинниками, що визначають майбутнє нації в глобалізованому просторі та є основою прогресу й забезпечення стійкого економічного зростання, є освіта і наука. Процес євроінтеграції, який інтенсифікувався в Україні, охоплює всі сфери життєдіяльності, зокрема освітній складник. Динаміка розвитку інформаційної економіки, постійне оновлення технологій, сучасні цивілізаційні виклики формують підґрунтя для здобуття нових знань, загострюють потребу підвищення кваліфікації та освітньо-наукового рівня фахівців із метою адаптації до потреб реального сектора економіки.

Інтелектуальні ресурси набули особливої значущості у новій економіці, заснованій на знаннях, якій властивий розвиток ринку інтелектуальних продуктів, швидкі темпи оновлення знань і необхідність їх поповнення. Ключовим фактором у забезпеченні інноваційності знань стають заклади вищої освіти (далі – ЗВО) та науково-дослідні організації, завданнями яких у будь-якій розвинутій країні світу є продукування нових знань, розроблення

інноваційних технологій для прискорення економічного зростання. Тому в Україні зростає актуальність розвитку інноваційної моделі економіки та необхідність у ЗВО, орієнтованих на інтеграцію процесів генерації нових знань і комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти впливу освіти й науки на економічний розвиток країни та основи фінансової підтримки цієї сфери досліджувала низка науковців, зокрема З. Варналій, О. Гринькевич, В. Гейць, А. Гальчинський, Е. Дюркгейм, О. Зикова, У. Іскаков, І. Каленюк, Т. Лебеда, Е. Тофлер, А. Чухно. Національну систему вищої освіти в контексті функціонування окремих її елементів проаналізовано у працях Т. Богоглиба, І. Жилияєва, В. Ковтунця, В. Мартинюка, І. Маркіної, Л. Плахотнікової, М. Репко, Ю. Рудої, М. Сьомкіна й ін.

Однак у сучасних реаліях вирішення проблемних питань, пов'язаних з управлінням генерацією та комерціалізацією знань, має здійснюватись на основі передового світового досвіду з урахуван-

ням національних традицій та здобутків із застосування сучасних інструментів фінансового впливу.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити напрями фінансового регулювання процесу генерації знань у контексті формування пріоритетів реформування освітньої галузі в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У глобалізованому просторі освіта, наука та інновації грають визначальну роль у сприянні розвитку держави і суспільства, забезпеченні потреб та покращенні якості життя громадян. Стратегічні плани та проекти на перспективу, які більшість країн-світових лідерів розробляють, ґрунтуються на знаннях та здобутках науки, що дає змогу спрогнозувати тенденції у майбутньому, скоригувати сучасний вектор розвитку країни і у результаті забезпечити збалансоване використання ресурсів для гарантування добробуту нації у довгостроковій перспективі, а також належного рівня фінансової й економічної безпеки в цілому. Загальновизнано, що у постіндустріальному суспільстві знання та інформація є безпосередньою продуктивною силою, конкурентною перевагою та стратегічним ресурсом.

Під генерацією знань розуміють процес «еманації», тобто творення нового знання шляхом перероблення інформації, а джерелом генерації нового знання є інтелектуальна активність – заснована на знаннях свідомо діяльність людини, здатної накопичувати, засвоювати та творчо опрацьовувати інформацію [1]. Приміром, К. Віг виділяє два види процесу генерації знань: а) відновлення загальновідомих знань з інформації в процесі навчання; б) створення нових знань на основі загальновідомих у процесі їх поєднання з особистим досвідом та відповідними якостями, при цьому кінцевим продуктом процесу генерації знань є нові знання, які є основою для інноваційного процесу, тобто перетворення знання в конкретний товар і його поширення та практичне використання [2].

За твердженням фахівців, у світовій практиці особливе значення приділяється проблемі впливу вищої освіти на економічне зростання, враховуючи те, що від 70 до 90% валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) визначається науково-технічним прогресом та інноваційною економікою, в країнах із розвинутою економікою в середньому водночас близько 60% приросту національного доходу зумовлено приростом знань і освіченістю суспільства [3]. У цьому контексті варто зазначити, що відповідно до рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 років Україна посіла 11 місце серед 140 країн за кількістю громадян, які здобувають вищу освіту [4]. Це свідчить, на наш погляд, про наявність значного інтелектуального та інноваційного потенціалу, який визнається експертами й світовими рейтинговими агентствами.

Незважаючи на це, якість вищої освіти досі залишається низькою, про що свідчить невизнання вітчизняних дипломів за кордоном. Крім цього, важливу роль відіграє взаємозв'язок наукових розробок із їх прикладним застосуванням, посилення інтегральних зв'язків між сферою науки, вищої освіти, реальною економікою і суспільним розвитком. Оскільки для вітчизняних реалій цей зв'язок є новим, це, у свою чергу, зумовлює необхідність узгодження реформ в освітній галузі України із міжнародними тенденціями фінансування освіти і науки у контексті формування дієвої системи фінансового регулювання процесу генерації знань. При цьому під фінансовим регулюванням інноваційної діяльності розуміємо узгоджене, комплексне, законодавчо регламентоване застосування бюджетних і податкових інструментів із метою впливу державних інститутів на функціонування національної інноваційної системи, зумовлене інноваційним потенціалом і рівнем інноваційної безпеки в країні та спрямоване на підвищення конкурентоспроможності й утвердження інноваційної моделі соціально-економічного розвитку [5].

Так, в Україні населення здебільшого отримує вищу освіту у ЗВО: 1,45 млн. студентів навчається у 338 установах. При цьому загальна кількість ЗВО різних форм власності й рівнів акредитації становить 657 одиниць, 130 із яких є приватними. Також спостерігається певна диспропорція між кількістю приватних ЗВО (19,8% від загальної кількості) та студентів, що в них навчаються (8,3%) [6]. Ці дані підтверджують, що потенціал ЗВО нереалізований, водночас кількість приватних ЗВО тенденційно скорочувалась упродовж 2010–2017 років, що зумовлено низькою якістю надання освітніх послуг.

Зауважимо, що на думку І. Прокопенко, місце ЗВО в економічному розвитку країни можна визначити за декількома аспектами: 1) ЗВО є економічним суб'єктом, який сам може заробляти кошти та розпоряджатися ними; 2) розвиток ЗВО підвищує зайнятість населення, не тільки працевлаштовуючи співробітників, але й залучаючи студентів до розроблення та впровадження (спільно із науковцями) стартапів; 3) ЗВО є базою для розвитку інновацій та наукових розробок, які є необхідними елементами економічного зростання; 4) внесок ЗВО у розвиток власного регіону або міста, адже (враховуючи особливості місцевості та її ресурсний потенціал) ЗВО розробляють відповідні програми підготовки фахівців і тому спрямовують наукові дослідження на їх розвиток [7]. Уважаємо останній аспект особливо важливим, зважаючи на інтенсифікацію процесів децентралізації в Україні й передумови для посилення регіонального значення ЗВО.

Отже, Україна має вагомий науковий та науково-технічний потенціал, а вітчизняні наукові

Таблиця 1

Динаміка видатків Державного бюджету України на освіту упродовж 2010–2016 років, млн. грн.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	1120,5	1349,2	1459,1	1522,6	1586,5	1 979,5	2 383,2
Видатки Держбюджету всього	303,6	333,5	395,7	403,5	430,2	576,9	684,9
на освіту	28,8	27,2	30,2	31	28,7	30,2	34,8
на вищу освіту	22,8	24,2	26,4	27	25,5	28	31,9
Частка видатків на вищу освіту у ВВП, %	2,03	1,79	1,81	1,77	1,61	1,41	1,34
у Зведеному бюджеті, %	6,03	5,80	5,36	5,34	4,88	4,12	3,85
у Держбюджеті, %	7,51	7,26	6,67	6,69	5,93	4,85	4,66
у видатках Держбюджету на освіту, %	79,17	88,97	87,42	87,10	88,85	92,72	91,67

Джерело: складено на основі звітності про виконання Зведеного бюджету України. URL: <http://treasury.gov.ua>

Таблиця 2

Динаміка видатків місцевих бюджетів України на освіту упродовж 2010–2016 років, млн. грн.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	1120,5	1349,2	1459,1	1522,6	1586,5	1 979,5	2 383,2
Видатки Зведеного бюджету всього	377,8	416,9	492,5	505,8	523	679,9	835,8
Видатки місцевих бюджетів, всього	159,8	181	222,6	219,8	255,6	280,1	350,5
на освіту	51	59	71,3	74,6	71,4	84	94,6
на вищу освіту	2,24	2,41	2,9	2,97	2,82	3,03	3,36
Частка видатків на вищу освіту у ВВП, %	0,20	0,18	0,20	0,20	0,18	0,15	0,14
у Зведеному бюджеті, %	0,59	0,58	0,59	0,59	0,54	0,45	0,44
у місцевих бюджетах, %	1,40	1,33	1,30	1,35	1,25	1,08	0,96
у видатках місцевих бюджетів на освіту, %	4,39	4,08	4,07	3,98	3,95	3,61	3,55

Джерело: складено на основі звітності про виконання Зведеного бюджету України. URL: <http://treasury.gov.ua>

школи, що формувались десятиліттями у різних галузях, відомі своїми науковими здобутками. Це підтверджується й тим, що навіть упродовж кризового 2015 року наукові та науково-технічні роботи виконували 978 організацій, із яких 44,3% належать до держсектора, 40,3% – до підприємницького, 15,4% – до сектора вищої освіти (загальна кількість працівників зазначених організацій склала 101,6 тис. осіб, із яких 63,9 тис. – дослідники і техніки) [6]. Аналогічні тенденції зберігались у 2016–2017 роках, що свідчить про збереження інтелектуального потенціалу. При цьому у ці роки спостерігається активізація діяльності конструкторських бюро при підприємствах оборонної сфери, функціонування яких може дати імпульс для розвитку цивільних галузей.

Зазначимо, що вища освіта в Україні фінансується головним чином за кошти державного бюджету (близько 90%), а інші ресурси надходять із місцевих бюджетів, що обмежує можливості громад у впровадженні власних ініціатив розвитку цієї сфери (табл. 1).

Необхідно звернути увагу на те, що видатки Державного бюджету на вищу освіту в 2016 році становили лише 1,34% ВВП при максимальному значенні за досліджуваний період – 2,03% (у 2010 році).

Незважаючи на те, що у розвинених країнах рівень державних витрат на вищу освіту близько 1% ВВП, в Україні витрати держави на цю сферу не спричиняють підвищення показників продуктивності праці, а якість робочої сили залишається низькою за умов зростання кількості громадян із вищою освітою [8].

Розглянемо видатки місцевих бюджетів України на освіту, зважаючи на активність децентралізаційних процесів у країні (табл. 2).

Дані у табл. 2 підтверджують, що фінансування вищої освіти з місцевих бюджетів тенденційно є незначним за обсягами, а частка видатків із місцевих бюджетів на вищу освіту у ВВП упродовж зазначених років залишилась практично незмінною, коливаючись у межах 0,14–0,20%. Тому низький рівень фінансування вищої освіти з дещо спотвореною структурою такого фінансування, зважаючи на незначну роль місцевих бюджетів, потребує нових конструктивних рішень у цій сфері.

У зв'язку із фінансовою нестабільністю, яка суттєво вплинула на фінансування освіти і науки, у бюджетах немає необхідних коштів для покриття фінансових потреб ЗВО, тому держава повинна заохочувати диверсифікацію джерел фінансування, мобілізувати засоби для забезпечення фінансової підтримки можливості доступу громадянам до вищої освіти. Важливим є механізм розподілу коштів у сфері вищої освіти та його ефективність. У цьому контексті, на наш погляд, доцільно вказати на запроваджену Міністерством

освіти і науки України практику під час вступної кампанії 2017 року, коли місця держзамовлення «йдуть» за студентами, забезпечуючи можливість навчання талановитої молоді за державні кошти.

Також є потреба розробити ефективну систему фінансування вищої освіти, функціонування якої треба спрямувати на забезпечення належної якості підготовки фахівців, яка передбачатиме перехід від дотацій до інвестування в освіту; створення прозорого ринку надання освітніх послуг; залучення коштів банківського сектора до пільгового студентського кредитування; використання інструментів фінансової підтримки у процесі формування системи фінансового регулювання, зокрема в частині стимулювання надання кредитів банками під гарантії держави; стимулювання мотивації студентів до навчання на основі формування стипендіальних фондів на нових принципах і розширення грантового фінансування.

Метою створення сучасної системи фінансового регулювання в частині фінансування сфери вищої освіти є досягнення позитивної динаміки розвитку для повного задоволення потреб у якісній і доступній освіті, а підприємств – у кваліфікованих фахівцях, адже вважаємо неприпустимим в Україні перехід повністю до системи лише платних послуг у цій сфері. На наш погляд, це унеможливить здобуття освіти талановитими учнями і в сучасних умовах є небезпечним для держави в цілому.

Зауважимо, що згідно із законодавством держава застосовує бюджетні та податкові інструменти в межах системи фінансового регулювання для ефективної діяльності вітчизняної науки для досягнення у 2025 році її фінансування з усіх джерел на рівні 3% ВВП, при чому в 2020 році рівень фінансування науки з державного бюджету має становити 1,7% ВВП [9]. Такі заходи в межах державної політики підтримки процесу генерації знань є необхідними, однак лише ними не можна обмежуватись.

Уважаємо, що система фінансового регулювання має передбачати використання низки бюджетних і податкових інструментів, а саме: 1) бюджетних інвестицій (власне в частині бюджетного фінансування); 2) бюджетних кредитів (у частині повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних потенційними абітурієнтами за надання освітніх послуг банкам чи іншим фінансово-кредитним установам); 3) державних гарантій (зокрема під час надання кредитів на навчання за аналогом до світових традицій фінансування); 4) державних субсидій; 5) податкових пільг (у вигляді зниження суми податкового зобов'язання, надання податкового кредиту тощо у контексті норм Податкового Кодексу з метою зниження податкового навантаження на батьків чи безпосередньо студентів).

Загальновідомо, що у країнах Європейського Союзу (далі – ЄС) вища освіта фінансується з державного бюджету. Державне фінансування є традиційною моделлю фінансування, яка має на меті підтримку функціонування вищої освіти та забезпечення рівної можливості доступу до неї [7]. Структура доходів державних вищих навчальних закладів у країнах Європи розподілена за такими напрямками: асигнування державного бюджету (становить від 50% до 90% доходу ЗВО); вартість навчання, яку сплачують студенти, сума якої залежить від політики фінансування вищої освіти в державі. Згідно з дослідженням EUA12 європейські країни поділяють на дві основні категорії: 1) країни, де плата за навчання становить приблизно 5% загального доходу ЗВО; 2) країни, де плата за навчання становить приблизно 10% від загального доходу ЗВО, а в деяких випадках і більше. Водночас інші приватні джерела доходів – це гранти на наукові дослідження, надання послуг у різних сферах, європейське фінансування та інші позабюджетні джерела [10].

Також згідно з дослідженнями на рівні ЄС, існує декілька форм залучення фінансових ресурсів університетами та методів розподілу їх фінансування: 1) блок-грант (одноразова субсидія) – розподіл блок-грантів за формулою, що є основним методом розподілу державного фінансування ЗВО та використовується в більшості країн (блок-грантове фінансування на основі угод використовується в деяких країнах, зокрема Австрії, Німеччині, Іспанії); 2) бюджетне фінансування з постатейною розбивкою витрат, за якими університети отримують своє фінансування (застосовується у Болгарії, Греції, Литві, Латвії, Сербії, Туреччині, на Кіпрі [12]. При цьому країни Східної Європи збільшили фінансування на основі блок-грантів, а не на основі бюджетів із постатейною розбивкою, що розширює університетську автономію у використанні залучених доходів.

Тому вважаємо, що для вітчизняних ЗВО потрібна диверсифікація джерел фінансування й розширення останнього за рахунок використання потенціалу грантового фінансування на основі участі працівників, зокрема професорсько-викладацького складу у вітчизняних й міжнародних грантах.

На думку В. Мартиненко, необхідний механізм державного регулювання науково-технічної діяльності, в якому економічні важелі – ціни, податки, кредити – спонукатимуть суб'єктів господарювання до активної саморегуляції, позбавляючи державу від тиску і зайвої регламентації, водночас необхідно створити також економічне середовище функціонування підприємств, яке б сприяло пошуку, розробленню та освоєнню прогресивних науково-технічних рішень [13].

Інструменти стимулювання науково-технічної діяльності можна об'єднати в такі групи: 1) розви-

ток венчурних механізмів фінансування нововведень; 2) застосування правових засобів захисту інтелектуальної власності; 3) використання можливостей технологічних трансфертів (тобто передавання підприємницького сектора економіки нових науково-технічних розробок, створених за фінансової підтримки держави) у національному та міжнародному масштабах; 4) запровадження нових організаційних форм науково-технічної діяльності.

Суттєве значення в стимулюванні науково-технічної діяльності має податкове регулювання. Механізм податкового регулювання науково-технічної діяльності, що використовується як на державному, так і на регіональному рівнях, повинен формуватись за такими принципами [13]: стимулювання науково-технічної активності, насамперед приватного сектора економіки; перевага стимулюючої функції над фіскальною; поєднання податкового стимулювання з іншими інструментами стимулювання в межах формування дієвої системи фінансового регулювання.

Зазначимо, що Податковий кодекс України передбачає надання податкових пільг у різних формах, зокрема у вигляді зниження суми податкового зобов'язання, звільнення від сплати податків, податкових знижок [14]. Тому податкові пільги можна було б потенційно використати, надаючи їх суб'єктам підприємницької діяльності, які перекваліфікують своїх працівників. При цьому має бути передбачений чіткий механізм надання й моніторингу ефективності їх застосування з відповідними змінами у Податковому кодексі з метою недопущення дискримінації й нівелювання конкурентних засад розвитку національної економіки.

Натепер загальною тенденцією в зарубіжній практиці оподаткування в частині стимулювання науково-технічної діяльності є підвищення питомої ваги пільг, що забезпечують сприятливий інноваційний клімат. Наприклад, у Німеччині співвідношення прямого державного фінансування наукових досліджень і сукупності пільг за останні 25 років знизилось із 15-кратного до 2,4, а в США – більше 100 пільг [15]. Ключова перевага податкової підтримки полягає в наданні не авансом, а як винагороди за реальну інновацію, тобто у західних країнах податкові пільги надаються не науковим організаціям, а підприємствам та інвесторам, що зумовлює стимулювання науково-технічної діяльності.

Розвиток освіти у контексті євроінтеграції потребує реформування і методів управління сферою, як це відбувається в країнах ЄС. Як зазначається в «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки», одним із векторів реформування освіти є запровадження системи державно-громадського управління освітою, яке має здійснюватись на інноваційних засадах відповідно до принципів сталого розвитку та забезпечення інтенсивного функціонування освіти та її

високої якості [16]. Однак поки що ці принципи залишилися декларативними, хоча саме інноваційні підходи у вищій освіті забезпечують збалансованість економічного розвитку та сприяють підвищенню рівня і якості життя громадян.

Сучасна інноваційна модель розвитку економіки передбачає досягнення конкурентних переваг. Однак освіта, наукові дослідження чи набутий професійний досвід окремо не дадуть змогу її реалізувати. Саме освіта, наука та інновації (як «трикутник знань» (Triangle of Knowledge)) забезпечують соціально-економічний розвиток. На думку Т. Калиновської, «розвиток концепції «трикутника знань», що формує неоіндустріальну парадигму економічної науки, буде одним із найважливіших результатів інноваційної економіки, що розвивається» [17].

У цьому контексті важливим складником фінансування досліджень та інновацій у наукових установах та вищих навчальних закладах є міжнародні програми, зокрема програми «Горизонт 2020», Tempus (Erasmus+) тощо (за 20 років програмою Erasmus скористалися понад 1,7 млн. громадян ЄС), а для академічних обмінів між державами ЄС та іншими країнами функціонує програма Erasmus-Mundus («Еразм-Світ») [18]. Незважаючи на організаційний супровід із боку ЄС, нею скористалося порівняно небагато ЗВО України, які мають реальні партнерські зв'язки з навчальними закладами країн ЄС.

Саме розвиток академічної мобільності уможливить прискорення інтеграції країни до Європейського освітнього простору, вдосконалення змісту освіти, зростання її якості до європейських стандартів, інноваційний розвиток університетської науки та інтеграцію її з виробництвом, надходження коштів до державного бюджету, які можна інвестувати в розвиток вітчизняної системи освіти, покращить якість трудових ресурсів та можливості працевлаштування випускників як в Україні, так і за кордоном. На думку фахівців, досягнення ефективної міжнародної академічної мобільності в контексті Болонського процесу для України реально лише за умови створення продуктивної системи національної академічної мобільності, її нормативно-правової бази, організаційно-економічного механізму, визначення джерел фінансування та готовності до партнерства суб'єктів процесу академічних обмінів [18]. Однак у контексті зазначеного необхідно враховувати те, що мобільність може спричинити «відтік» як науковців, так і студентів з України, адже ключовим пріоритетом стимулювання такої мобільності є здобуття навичок, знань та умінь під час участі у програмах обміну тощо, відтак важливим є повернення фахівців для реалізації набутих знань на користь держави.

Висновки з проведеного дослідження. Реформування системи освіти відповідно до вимог

та потреб реальної економіки і суспільства передбачає необхідність модернізації управлінської діяльності освітньою сферою, перехід від контролю якості до її забезпечення, а також формування нової парадигми розвитку освіти в умовах євроінтеграційних процесів.

Водночас пріоритетами для євроінтеграції української науки є розвиток ефективних національних дослідницьких систем, відкритого ринку праці, обміну і трансферу наукових знань та міжнародної кооперації.

Фінансове регулювання інноваційної активності на базі освітньо-наукового її складника в Україні має передбачати ефективне застосування бюджетних і податкових інструментів із метою впливу на процес генерації знань – основу розвитку конкурентоспроможного суспільства й інноваційно-орієнтованої національної економіки, адаптованої до євроінтеграційних викликів та стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В., Ільїн В. Інтелектуальна власність. URL: http://pidruchniki.com/14051003/ekonomika/informatsiya_znannya_viznachalni_chinniki_postindustrialnogo_rozvitku.
2. Задумкін К., Кондаков І., Іванов М. Процес генерації знань: основні поняття і сутність. URL: protsess-generatsii-znaniy-osnovnye-ponyatiya-i-suschnost.pdf.
3. Исаков У. Рост экономики через качественное образование. URL: <https://articlekz.com/article/13764>.
4. The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FULLREPORT/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
5. Крупка М., Демчишак Н. Сучасна парадигма фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 11. С. 47–64.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року. Статистичний бюлетень. Київ, 2017. 208 с.
7. Прокопенко І., Мельникова О. Вища освіта як чинник економічного зростання України: сучасний стан та перспективи розвитку. URL: 252-498-1-SM.pdf.
8. Репко М., Руда Ю. Освіта по-українськи URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/02/15/62095/>.
9. Постанова ВРУ від 12.07.2017 р. «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні» URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2133-19>.
10. Терещенко Г., Олейнікова Л. Державне фінансування вищої освіти як чинник розвитку економіки знань. URL: [111195-237781-1-PB%20\(1\).pdf](http://111195-237781-1-PB%20(1).pdf).
11. EUA, University autonomy in Europe | Exploratory study, 2009; ESMU, Funding higher education: a view across Europe, 2010; EUA, Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe, 2013.
12. Annual Public Report-2013 “Higher education funding and necessary improvement actions”. The report, prepared according to Article 219 (2) of the

National Education Law 1/2011, was adopted by the National Higher Education Funding Council, at the meeting on 18 July 2014.

13. Мартиненко В. Податкове стимулювання науково-технічної діяльності підприємств. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10306/1/Tax%20stimulation%20of%20scientific%20and%20technical.pdf>.

14. Податковий кодекс України (зі змінами та доповненнями). URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

15. Кулагин А., Леонтьев Л. О стимулировании инновационной деятельности. Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2012. № 1(10). С. 5–10.

16. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України: від 25.06.2013 р., № 344/2013 URL: <http://www.president.gov.ua>.

17. Калиновская Т., Косолапова С., Прошкин А. Треугольник знаний как фактор инновационного развития. Современные наукоемкие технологии. № 10. 2010. С. 118–120.

18. Мирончук Н. Академічна мобільність як фактор інтеграції України у світовий освітній простір. Модернізація вищої освіти в Україні та за кордоном. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. С. 20–24.

REFERENCES:

1. Bazylevych V., Ilin V. (2006) Intelektualna vlasnist [Intellectual Property]. – Available at: http://pidruchniki.com/14051003/ekonomika/informatsiya_znannya_viznachalni_chinniki_postindustrialnogo_rozvitku (in Ukrainian).

2. Zadumkyn K., Kondakov Y., Yvanov M. (2010) Protsess heneratsii znan: osnovni poniattia i sutnist [The process of generating knowledge: the basic concepts and essence]. – Available at: protsess-generatsii-znaniy-osnovnye-ponyatiya-i-suschnost.pdf (in Ukrainian).

3. Isakov U.M. (2014) Rost ekonomiki cherez kachestvennoe obrazovanie [Growth of the economy through quality education]. – Available at: <https://articlekz.com/article/13764> (in Russian).

4. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – Available at: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (Accessed 20 May 2018).

5. Krupka M. I., Demchyshak N. B. (2017) Suchasna paradyhma finansovoho rehulivannia innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [Modern paradigm of financial regulation of innovation activity in Ukraine]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], no. 11, pp. 47–64.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchych navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2016/17 navchalnogo roku [Main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of 2016/17 academic year], Kyiv: Statystychnyi biuleten.

7. Prokopenko I.F., Melnykova O.V. (2017) Vyshcha osvita yak chynnyk ekonomichnogo zrostantia Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [Higher education as a factor of Ukraine's economic growth: the current state and prospects of development]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnogo pedahohichnogo universytetu imeni H.S. Skovorody «Ekonomika»* [Collec-

tion of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University named after GS Pans «Economy»] (electronic journal), vol. 17, pp. 5–14. Available at: 252-498-1-SM.pdf (Accessed 20 May 2018).

8. Repko M., Ruda Yu. (2017) Osvita po-ukrainsky [Education in Ukrainian] – Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/02/15/620955/> (Accessed 20 May 2018).

9. Postanova VRU (2017) «Pro Rekomendatsii parlamentykykh slukhan na temu: «Pro stan ta problemy finansuvannia osvity i nauky v Ukraini»» [Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine «On Recommendations of Parliamentary Hearings on the topic: "On the Status and Problems of Financing Education and Science in Ukraine"». – Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2133-19> (Accessed 20 May 2018).

10. Tereshchenko H., Oleinikova L. (2017) Derzhavne finansuvannia vyshchoi osvity yak chynnyk rozvytku ekonomiky znan [State financing of higher education as a factor in the development of knowledge economy]. – Available at: 111195-237781-1-PB%20(1).pdf (Accessed 20 May 2018).

11. EUA, University autonomy in Europe I – Exploratory study, 2009; ESMU, Funding higher education: a view across Europe, 2010; EUA, Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe, 2013.

12. Annual Public Report-2013 "Higher education funding and necessary improvement actions". The report, prepared according to Article 219 (2) of the National Education Law 1/2011, was adopted by the National Higher Education Funding Council, at the meeting on 18 July 2014.

13. Martynenko V.P. (2013) Podatkove stymulivannia nauково-tekhnichnoi diialnosti pidpriemstv [Tax stimulation of scientific and technical activity of enterprises]. – Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181\(5\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181(5)_9) (Accessed 20 May 2018).

14. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2011), Tax Code of Ukraine. – Available at: <http://www.minfin.gov.ua> (Accessed 20 May 2018).

15. Kulagin A.S., Leont'ev L.I. (2012) O stimulirovanii innovatsionnoy deyatel'nosti . [On stimulating innovation] *Nedvizhimost' i investitsii . Pravovoe regulirovanie* [Real estate and investment. Legal regulation] vol. 10, no. 1, pp. 5–10. (in Russian).

16. Ukaz Prezydenta Ukrainy (2013) «Pro Natsionalnu stratehiu rozvytku osvity v Ukraini na period do 2021 roku» [Decree of the President of Ukraine «On the National Strategy for the Development of Education in Ukraine for the period up to 2021»]. – Available at: <http://www.president.gov.ua> (Accessed 20 May 2018).

17. T. G. Kalinovskaya, S. A. Kosolapova, A. V. Proshkin. (2010) Treugol'nik znaniy kak faktor innovatsionnogo razvitiya [The Triangle of Knowledge as a Factor of Innovative Development] *Sovremennye naukoemkie tekhnologii* [Modern high technologies], no. 10, pp. 118–120. (in Russian).

18. Myronchuk N.M. (2014) Akademichna mobilnist yak faktor intehtratsii Ukrainy u svitovyi osvittii prostir. *Modernizatsiia vyshchoi osvity v Ukraini ta za kordonom* [Academic mobility as a factor of Ukraine's integration into the world of educational space. Modernization of higher education in Ukraine and abroad] *Zhytomyr: ZhDU im. I. Franka* (in Ukrainian).

Demchyshak N. B.Doctor of Economics Sciences,
Professor of the Department of Finance, Money and Credit
Ivan Franko National University of Lviv**Bida I.O.**Master
Ivan Franko National University of Lviv**PRINCIPLES OF FINANCIAL REGULATION OF PROCESS OF KNOWLEDGE GENERATION
IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION**

The purpose of the paper is to reveal the areas of financial regulation of the knowledge generation process and the priorities of reforming the educational sector in the context of European integration. Education and science are important determinants of the future of the nation in a globalized space and are the basis for progress and sustainable economic growth. Over the past decade, knowledge, intellectual resources have gained special significance in new economy characterized by the development of the market for intelligent products and services and the rapid pace of knowledge renewal.

Higher education in Ukraine is funded primarily by the state budget (about 90%). Other resources come from local budgets, which limits the ability of communities to implement their own development initiatives, and so on. The state should encourage the diversification of funding sources, seek means to provide financial support for access to higher education for citizens. There is also a need to develop an effective system of financing higher education, the main directions of which are aimed at ensuring the proper quality of training specialists.

Under the law, the state applies financial and tax instruments within the framework of the financial regulation system for the effective work of domestic science to achieve its funding in 2025 from all sources at 3% of GDP. At the same time, in 2020, the level of financing of science from the state budget should be 1,7% of GDP. In our view, such measures within the state policy of supporting the process of generating knowledge are necessary, but the state policy is not limited to them.

The development of Ukrainian education system in the context of European integration requires the reformation and management of this field, as is in many European Union countries. Education, science and innovation not only create opportunities but ensure the socio-economic development of the state. An important role is played by international exchange programs aimed at developing academic mobility, which enables the acceleration of integration processes and the emergence of Ukrainian education at the world level.

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСАД СТВОРЕННЯ ТЕХНОПАРКІВ
В АПК ТА ЇХ ФІНАНСУВАННЯSUBMISSION OF THE DEVELOPMENT OF TECHNO PARKS
IN AIC AND THEIR FINANCING

У статті розглянуто особливості створення та функціонування технопарків в Україні. Визначено їх найбільш дієві організаційні структури для аграрного сектору. Сформовано їх базис та специфіку діяльності відповідно до потреб галузі. Обґрунтовано засади здійснення фінансування діяльності технопарків в АПК. Установлено пріоритетну роль держави та фінансових установ у їх фінансовому забезпеченні.

Ключові слова: технопарк, інновації, інноваційна діяльність, фінансова підтримка, фінансування, спеціальний режим.

В статье рассмотрены особенности создания и функционирования технопарков в Украине. Определены их наиболее действенные организационные структуры для аграрного сектора. Сформированы их базис и специфика деятельности в соответствии с потребностями отрасли. Обоснованы принципы осуществления финанси-

рования деятельности технопарков в АПК. Установлена приоритетная роль государства и финансовых учреждений в их финансовом обеспечении.

Ключевые слова: технопарк, инновации, инновационная деятельность, финансовая поддержка, финансирование, специальный режим.

The article deals with the peculiarities of creation and functioning of industrial parks in Ukraine. The most effective organizational structures for the agrarian sector are determined. Their basis and specifics of activity according to the needs of the industry are formed. The principles of financing the activity of industrial parks in the agroindustrial complex are substantiated. The priority role of the state and financial institutions in their financial security has been established.

Key words: technopark, innovation, innovative activity, financial support, funding, special mode.

УДК 330.3:338.2

Думанська І.Ю.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Сьогодні в більшості розвинутих країн світу ключовими складниками інфраструктури, що забезпечує функціонування інноваційної моделі агропромислового комплексу, є технопарки. Розуміючи їх актуальність та доцільність, держава запроваджує для них особливу економічну політику, яка охоплює надання податкових та кредитних пільг, цільове фінансування окремих інноваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію тощо.

Разом із тим розвиток технологічних парків України є прямо залежним від якісної системи фінансового забезпечення з відповідною організаційною структурою. Як результат, питання фінансування технопарків в АПК, а також пошук актуальних організаційних форм та засад їх діяльності набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовому забезпеченню інноваційних структур присвячено низку наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених, таких як О. Андросова, Є. Бесараб, М. Крупка, О. Кузьмін, Б. Твісс, М. Хучек, Й. Шумпетер та ін. Разом із тим вивчення й аналіз опублікованих праць із цієї проблематики дали можливість зробити висновок, що питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності технопарків вітчизняного АПК та їх організаційної структури є недостатньо розробленими як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування засад створення технопарків в АПК та їх фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про спеціальний

режим інноваційної діяльності технопарків» [1], у країні нараховується 16 технопарків, із яких функціонує вісім, чотири не працюють через відсутність фінансування, а чотири проходять стадію державної реєстрації.

Майже за 10 років свого функціонування, включаючи і стартовий період, українські технопарки реалізували 116 інноваційних проектів на суму 12 259,5 млн. грн., у тому числі на експорт – 1,7 млрд. грн.; створено 3 250 робочих місць; отримали державну підтримку – 480 млн. грн. І майже вдвічі більше перерахували податків до державного бюджету – 900 млн. грн. [2, с. 7].

Два провідних технопарки – «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона» та «Інститут монокристалів» – забезпечують 9% випуску інноваційної продукції всіх українських технопарків [3, с. 75]. Досвід же агропромислового комплексу невітшній, хоча саме цей сектор економіки вимагає створення даних інституційних структур з огляду на втрату властивостей біологічних інновацій у разі їх фізичного старіння.

У цілому діяльність технопарку має сприяти формуванню моделі організації науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт і створенню виробництва високотехнологічної наукоємної продукції галузей вітчизняної промисловості зі збереженням гнучких методів державного регулювання та підтримки [4, с. 17].

Сьогодні у світовому господарстві здебільшого діють три моделі створення технопарків: американська, японська й європейська, або змішана. Підсумок наявних наукових дискусій та обговорень практиків констатує, що українські іннова-

ційні структури не повною мірою відповідають усталеній американській або європейській моделі.

З цього приводу, на нашу думку, слід сказати так.

1. У будь-якій країні світу у функціонуванні технопарків присутні свої національні елементи, відмінні від традиційних – американських чи європейських, а тому формальне перенесення цих моделей без урахування національних особливостей і стану економіки – марна справа.

2. Українська економіка ще не має тих можливостей, які має економіка США і країн ЄС.

3. Реальні умови української економіки на момент створення технопарків виключали можливість використання державою методів прямої фінансової підтримки [5, с. 25].

Крім того, створення українських технопарків відбувалося в умовах ринку науково-технічної продукції, що формувався в Україні під впливом низки несприятливих факторів, а саме:

- обмеженого попиту на інноваційні пропозиції всередині країни через кризовий стан економіки: одна третина усіх підприємств збиткова, а дві третини – низькорентабельні;

- низької платоспроможності вітчизняних споживачів нової техніки;

- обмежених можливостей фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету;

- відсутності зацікавленості фінансових і банківсько-кредитних систем у підтримці інноваційних проектів;

- наявності конкуренції на внутрішніх ринках із боку західних фірм – розробників технологій, виробників і постачальників матеріалів, устаткування й технологій у цілому;

- прагнення західних замовників без скільки-небудь істотних інвестицій комерціалізувати у своїх інтересах наявний в Україні науковий потенціал, передусім із технологій подвійного призначення;

- політичної нестабільності в країні [6, с. 217].

Світова фінансова криза, яка зачепила й Україну, ще більше загострила несприятливі чинники інноваційної діяльності в країні. Як результат, сьогодні виділяють такі шляхи створення технопарків:

1. Створення малих підприємств у межах університету його співробітниками, що прагнуть комерціалізувати результати власних наукових розробок. До них приєднуються інші дрібні фірми (у деяких технопарках науковці-підприємці становлять приблизно половину фірм парку).

2. Створення власних спеціалізованих дрібних фірм науково-технічним персоналом великих промислових об'єднань, який вийшов із фірми заради відкриття власної справи. Як правило, великі фірми не перешкоджають цьому, а навпаки, сприяють, оскільки отримують можливість приєдна-

тися до виробництва найновішої продукції, якщо вона виявиться перспективною.

3. Створення парку внаслідок реорганізації діючих підприємств, які хочуть скористатися пільговими умовами, що існують для науково-технологічних парків за чинним законодавством.

Значення технопарків і доцільність їх створення в Україні полягає у тому, що:

- вони є ефективною формою зближення науки і виробництва, бо скорочується до мінімуму тривалість циклу «дослідження – розроблення – впровадження»;

- у технопарках зосереджуються висококваліфіковані кадри різних спеціальностей: учені, розробники, дослідники, аналітики, інженери, спеціалісти різного профілю, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень;

- у технопарках зосереджується унікальне устаткування, обчислювальні центри, лабораторії, що дає змогу проводити дослідження і наукові експерименти;

- у парках фінансовий капітал представлений у найдосконаліших формах – венчурному капіталі;

- у технопарках формується «еталонне середовище» з погляду як економічних, так і організаційно-географічних умов для створення нових, наукомістких виробництв, що відповідають сучасним вимогам розвитку суспільства.

Основною метою діяльності науково-технологічних парків та інших подібних організаційних формувань є:

- фінансова та організаційна підтримка інноваційної діяльності підприємницьких структур, стимулювання розроблення і виробництва принципово нових високотехнологічних видів продукції, сприяння впровадженню у практику нових технологій і винаходів;

- сприяння формуванню ринкових відносин у науково-технічній сфері, заохочення конкуренції між суб'єктами інноваційної діяльності шляхом залучення вільних фінансових ресурсів для їх цільового, ефективного використання у межах реалізації програм (проектів) із виробництва наукомістких продуктів;

- участь у розробленні, проведенні експертизи, конкурсах із вибору і реалізації місцевих, регіональних і галузевих програм, які б забезпечували демонополізацію процесів створення та освоєння нових технологій, насичення ринку виробленими на їх основі конкурентоспроможними товарами;

- залучення на конкурсній основі суб'єктів малого підприємництва, вітчизняних та іноземних інвесторів до реалізації державних науково-технічних програм і проектів;

- підтримка освоєння і впровадження нових технологій і ноу-хау з використанням патентів і ліцензій [6, с. 218].

Технологічний парк в Україні – це здебільшого комплекс підприємств та організацій із визначеними науково-технічними напрямками, який об'єднує дослідження, розроблення та виробництво і на основі підприємницької діяльності забезпечує реалізацію високих технологій, виробництво конкурентоспроможної продукції. Матеріальною базою інноваційної структури є значна наукова організація і розвинена науковою, виробнича, господарська та соціальна інфраструктура, об'єкти якої зорієнтовані на розроблення й упровадження нових технологій [1–6].

Структура інноваційного регіонального технопарку представлена на рис. 1.

Основне завдання технопарку – перетворити наукові розробки на товар, корисну продукцію та вивести її на ринок зусиллями нових чи наявних підприємств.

У технопарках запроваджується спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності строком на 15 років. Він діє під час виконання проектів перших п'яти років із дати реєстрації проектів, але в межах вище значеного строку дії спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності.

Спеціальний режим ґрунтується на державній підтримці технопарків, яка здійснюється насамперед у формі пільгового оподаткування. Технопарки, їх учасники, дочірні та спільні підприємства не перераховують до бюджету суми податку на додану вартість та податку з прибутку, а зараховують їх на спеціальні рахунки. Ці кошти використовуються виключно на наукову та науково-технічну діяльність, розвиток власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз.

Технопарки створюються для інтенсифікації розробок, виробництва й упровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції; координації і взаємного погодження дій учасників технопарку, спрямованих на задоволення потреб внутрішнього ринку та нарощування експортного потенціалу країни; організаційного вдосконалення інно-

ваційної діяльності та комерційного трансферу науково-технічних розробок; залучення внутрішніх та іноземних інвестицій для вирішення завдань, що стоять перед технопарком; створення сприятливих умов становлення та розвитку малих і середніх інноваційних підприємств, що працюють у науково-технічному середовищі, у тому числі шляхом організації бізнес-інкубатора в межах технопарку; організації виробництва та широкого використання інноваційних продуктів технопарку; створення нових і збереження наявних робочих місць; іншої діяльності, що не суперечить чинному законодавству.

Місією технопарку є:

- сприяння інноваційному шляху розвитку регіону та країни у цілому;
- екологізація виробництва, продукції і територій;
- енергозбереження та альтернативна енергетика;
- забезпечення можливостей для зростання людського капіталу та культивування бізнес-цінностей через розвиток інфраструктури й надання власних послуг;
- створення мережі партнерів для розвитку інноваційних формувань, росту інноваційної активності й інноваційної привабливості екологічно безпечної продукції і сільських територій та інших пріоритетних напрямів технопарку [6, с. 223].

Державне сприяння інноваційній діяльності технопарків здійснюється шляхом державної фінансової підтримки та цільового субсидування проектів технопарків, зокрема передбачено встановлення податкових пільг та цільового субсидування. Крім того, проекти технопарку є пріоритетними для залучення коштів Української державної інноваційної компанії та її регіональних відділень.

Технопаркам надається право нараховувати прискорену амортизацію – щорічно 20% – по основних фондах груп 3 та 4. При цьому амортизація основних фондів третьої групи повинна проводитися доти, доки балансова вартість групи не становитиме нульового значення.

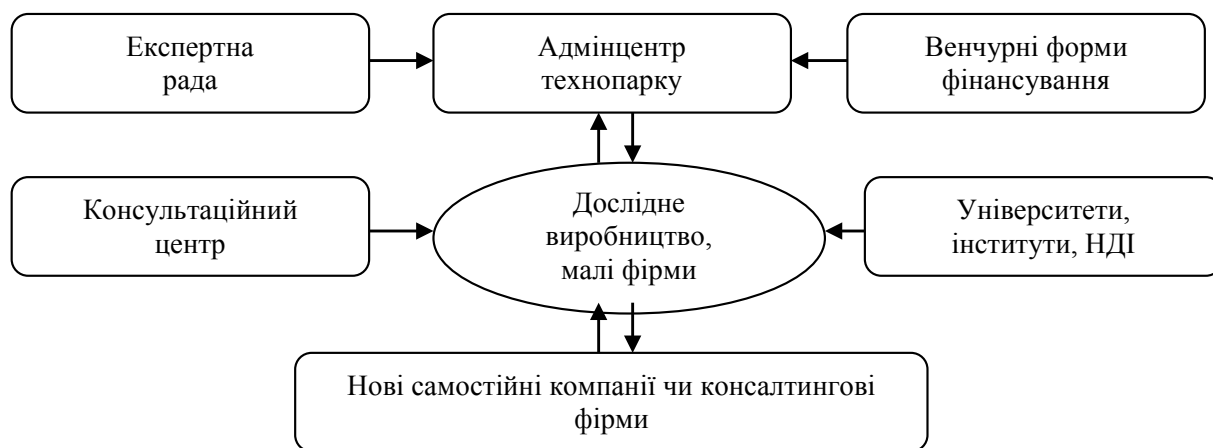


Рис. 1. Структура інноваційного технопарку [5]

Розрахунки по експортно-імпортних операціях, що здійснюються під час виконання інноваційних проектів, проводяться у строк до 150 календарних днів. Для реалізації проектів технопарків щорічно в бюджеті країни, згідно з бюджетною програмою підтримки діяльності технопарків, виділяються зазначені кошти, що спрямовуються на:

1. повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків;

2. повну або часткову компенсацію відсотків фінансово-кредитним організаціям за кредитування проектів технологічних парків, що були сплачені виконавцями проектів.

Окрім того, для реалізації інноваційних проектів технологічним паркам, їх учасникам та спільним підприємствам, що здійснюють проекти технологічних парків, державою надаються цільові субсидії у вигляді:

- звільнення від увізного мита під час увезення до України для реалізації проектів технологічних парків нового обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, об'єктів інтелектуальної власності, що не виробляються в Україні;

- видачі податкового векселя на суму імпортного ПДВ;

- перерахування податку на прибуток на спеціальний рахунок технопарку для цільового вико-

ристання (80% йде на науково-дослідницьку діяльність, 20% – на виплату відсотків по кредитах);

- інвестиції з-за кордону на п'ять років звільнюються від увізного мита та ввізного ПДВ;

- прибуток звільнюється від податкообкладання на три роки на 100% та ще на три роки на 50%;

- залучені інвестиції виводяться зі складу валового прибутку;

- на період освоєння земельної ділянки проект звільнюється від плати за землю;

- кошти, що поступили в іноземній валюті від реалізації продукції (продаж товарів, виконання робіт, надання послуг) технопарком, учасниками та СП, не підлягають обов'язковому продажу. Спеціальний режим інноваційної діяльності вводиться для технопарку строком на п'ять років та діє у разі реалізації проектів технологічного парку [7, с. 110].

Засади фінансування діяльності технопарків представлено на рис. 2.

Звичайно, українська економіка ще не має тих можливостей, які має економіка США і країн ЄС, а тому реальні умови вітчизняної економіки на момент створення технопарків виключали і виключають сьогодні можливість використання державою методів прямої фінансової підтримки.

Отже, урядовими структурами України було прийнято рішення використовувати непрямі



Рис. 2. Засади фінансування технопарків в Україні [6, с. 223]

методи, тобто різні форми податкових та митних пільг і преференцій.

Теорія і практика інноваційної діяльності динамічно розвивається, постійно вдосконалюючи організаційну структуру технопарків та інноваційних структур інших типів, тому потрібно постійно вивчати світовий досвід їх функціонування і гнучко реагувати на будь-які прогресивні зміни.

Висновки з проведеного дослідження. Для здійснення в АПК позитивних економічних, соціальних та екологічних зрушень, забезпечення ефективного функціонування суб'єктів аграрної сфери і розвитку сільських територій необхідно створити інноваційний технологічний парк і відповідні умови та механізми його функціонування.

На завершення слід зазначити, що для успішної активізації діяльності та ефективного функціонування технопарків в умовах трансформаційних змін національної економіки необхідне їх комплексне фінансування. Подальші дослідження у цій сфері доцільно спрямувати на виявлення нових та детальніше вивчення механізму й специфіки окреслених напрямів фінансування інноваційної діяльності технопарків України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків» від 12.01.2006 № 333-XIV. Відомості Верховної Ради України. 2006. № 22.
2. Технологічні парки: світовий та український досвід / За ред. Д.В. Табачника. Київ: ТП ІЕЗ, 2004. 48 с.
3. Мазур О.А. Технопарк інститута електросварки ім. Е.О. Патона НАНУ: результати і перспективи. Наука і інновації. 2008. № 1. С. 74–80.
4. Семиноженко В. Технологічні парки в Україні: перший досвід формування інноваційної економіки. Економіка України. 2004. № 1. С. 16–21.
5. Мазур О.А., Шовкалюк В.С. Технологічні парки. Світовий та український досвід: монографія. К.: Прок-Бізнес, 2009. 70 с.

6. Стельмашук А.М. Проектування інноваційного аграрного технопарку як основи сталого розвитку сільського господарства. Інноваційна економіка. 2014. № 2(51). С. 215–225.

7. Петрина М.Ю. Шляхи вдосконалення фінансового забезпечення діяльності технопарків в Україні. Фінанси України. 2013. № 8'2013. С. 97–112.

REFERENCES:

1. Law of Ukraine about the special regime of innovation activity of industrial parks № 333-XIV. (2006, January 12). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, [in Ukrainian]
2. Tabachnyk D.V. (ed.) (2004) Tekhnolohichni parky: svitovyi ta ukraïnskyi dosvi [Technological parks: world and Ukrainian experience], Kyiv: TP IEZ
3. Mazur O. A. (2009) Tekhnopark ynstytuta elektrosvarky im. E.O. Patona NANU: rezultaty y perspektyvy [Technopark of the Institute of Electric Welding them. E.O. Paton NASU: Results and Prospects]. Nauka i innovatsii, no 1, pp. 74-80.
4. Semynozhenko V. (2004) Tekhnolohichni parky v Ukraini: pershyi dosvid formuvannia innovatsiinoi ekonomiky [Technological parks in Ukraine: the first experience in the formation of an innovative economy]. Ekonomika Ukrainy, no1, pp. 16-21.
5. Mazur O. A., V. S. Shovkaliuk (2009) Tekhnolohichni parky. Svitovyi ta ukraïnskyi dosvid [Technological parks. World and Ukrainian experience]. K.: Prok-Biznes (in Ukrainian)
6. Stelmashchuk A. M. (2014) Proektuvannia innovatsiinoho ahrarnoho tekhnoparku yak osnovy staloho rozvytku silskoho hospodarstva [Designing of an innovative agrarian technological park as the basis of sustainable development of agriculture]. Innovatsiina ekonomika, vol. 51, no.2 pp. 215-225.
7. Petryna M. Yu. (2013) Shliakhy vdoskonalennia finansovoho zabezpechennia diialnosti tekhnoparkiv v Ukraini [Ways to improve the financial support of the technology parks in Ukraine]. Finansy Ukrainy, no. 8, pp. 97-112.

Dumanska I.Y.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Khmelnitsky National University

SUBMISSION OF THE DEVELOPMENT OF TECHNOPARKS IN AIC AND THEIR FINANCING

The article deals with the peculiarities of creation and functioning of industrial parks in Ukraine. The most effective organizational structures for the agrarian sector are determined. Their basis and specifics of activity according to the needs of the industry are formed. The principles of financing the activity of industrial parks in the agroindustrial complex are substantiated.

Technological park of Ukraine is, in the majority of cases, a complex of enterprises and organizations with defined scientific and technical directions, which combines research, development and production and, on the basis of entrepreneurial activity, ensures the implementation of high technologies and the production of competitive products.

The main task of the technopark is to turn scientific research into goods, into useful products and bring them to the market with the efforts of new or existing enterprises.

State assistance to the innovation activity of technoparks is carried out through state financial support and targeted subsidization of technology parks projects.

On this occasion, in our opinion, it is necessary to say the following.

1. In any country in the world, the functioning of technological parks has its own national elements, different from traditional ones - American or European, and therefore the formal transfer of these models without taking into account national characteristics and the state of the economy is a worthwhile business.

2. The Ukrainian economy does not yet have the capabilities that the US and EU economies have.

3. The real conditions of the Ukrainian economy at the time of the creation of industrial parks excluded the possibility of using state direct financial support methods.

In addition, the creation of Ukrainian technology parks took place in the market of scientific and technical products, which was formed in Ukraine under the influence of a number of unfavorable factors.

Of course, the Ukrainian economy does not yet have the capabilities that the US and EU economies have, and therefore the real conditions of the domestic economy at the time of the establishment of industrial parks have excluded and exclude today the possibility of using the state of direct financial support methods.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ВІДПОВІДНО ДО РЕЄСТРУ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ

ELABORATION OF APPROACHES TO LOCAL EXPENDITURES PLANNING IN ACCORDANCE WITH THE REGISTER OF SOCIAL SERVICES

*У статті розглянуто проблематику планування видатків місцевих бюджетів на соціальну сферу. Проаналізовано законодавче підґрунтя надання суспільних послуг. Досліджено значення соціального замовлення як механізму виявлення, відбору та розв'язання конкретних соціальних проблем. Підкреслено доцільність використання програмно-цільового методу під час планування видатків місцевих бюджетів. Запропоновано заходи підвищення ефективності фінансування та надання суспільних послуг, основним з яких є створення реєстру суспільних послуг. **Ключові слова:** місцевий бюджет, планування, видатки, суспільні послуги, соціальне замовлення, реєстр суспільних послуг.*

В статье рассмотрена проблематика планирования расходов местных бюджетов на социальную сферу. Проанализирована законодательная база предоставления общественных услуг. Исследовано значение социального заказа как механизма выявления, отбора и решения конкретных социальных проблем. Подчеркнута целесообразность использования программно-целевого

метода при планировании расходов местных бюджетов. Предложены меры повышения эффективности финансирования и предоставления общественных услуг, основным из которых является создание реестра общественных услуг.

Ключевые слова: местный бюджет, планирование, расходы, общественные услуги, социальный заказ, реестр общественных услуг.

The article deals with the problems of local budgets expenditures planning for the social sphere. The legislative base for the provision of public services has been analyzed. The importance of social contracting as a mechanism for identifying, selecting and solving specific social problems was also examined. The expediency of program-based method use in local expenditures planning was stressed. The article suggests measures to improve the efficiency of financing and the provision of public services, the main one of which is the creation of a public services register.

Key words: local budget, planning, expenditures, public services, social order, register of public services.

УДК 336.144

Євтушенко М.С.

аспірант

Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління

Постановка проблеми. Удосконалення адміністративно-територіального устрою та реформування бюджетної системи покликане сприяти шляхом укрупнення формуванню дієздатних територіальних громад, які б володіли відповідними ресурсами, територією та об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для виконання покладених на місцеві органи самоврядування повноваження.

Система надання суспільних послуг, частиною якої є недержавні організації (НДО), перебуває в Україні на початковому етапі свого розвитку і потребує подальшої адаптації до потреб населення. Оптимізувати її можна за рахунок упровадження нових механізмів взаємодії державного та недержавного секторів, використання наявних ресурсів і потенціалу НДО, які надають суспільні послуги в громаді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання суспільних послуг під час планування видатків місцевих бюджетів присвячено праці таких учених, як В. Новіков, Т. Семигіна, Т. Міщенко, Т. Кіча, С. Горбунова-Рубан, Б. Надточий, В. Яценко, Т. Кожан, К. Дубич та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні пріоритетних напрямів удосконалення підходів до планування видатків місцевих бюджетів та окресленні важливості створення повноцінного реєстру суспільних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальний базис функціонування системи

соціальних послуг щодо осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах, визначаються законами України «Про соціальні послуги», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні», «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» та ін. Незважаючи на велику кількість прийнятих нормативно-правових актів у сфері соціального захисту, система соціального обслуговування людей, які перебувають у складних життєвих обставинах, перебуває на стадії розвитку. Невирішеною залишається низка питань.

У Законі «Про соціальні послуги» визначено, що надавати соціальні послуги можуть не лише державні, а й недержавні організації. До недержавних надавачів соціальних послуг Закон відносить «громадські, благодійні, релігійні організації та фізичні особи, діяльність яких пов'язана з наданням соціальних послуг» [4].

Структура недержавних організацій досить різноманітна. В. Новіков поділяє організації, які представляють громадянське суспільство, на чотири групи: система органів соціального партнерства, соціального страхування, кооперативи (переважно споживчі кооперації), благодійні та неурядові організації. До сфери органів громадянського суспільства Новіков відносить також галузеві спеціальні та місцеві цільові і позабюджетні фонди, що мають соціальну спрямованість і не є юридич-

ними особами. Маючи статус неприбуткових організацій, вони виступають на ринку як специфічні фінансові інститути [5].

У цій структурі своє важливе для суспільства місце посідають недержавні організації, що надають соціальні послуги. Зазвичай подібні НДО створюються для надання потрібної послуги чи розв'язання особливого соціального питання, можуть мати регіональний, національний чи інтернаціональний рівень [6].

Незважаючи на зростання їх активності, більшість недержавних організацій в Україні має певні труднощі з виконанням своїх функцій, пов'язані з:

- 1) нерегулярним виділенням фінансових ресурсів;
 - 2) недостатньою кваліфікацією керівництва та працівників;
 - 3) проблемами з освітньою діяльністю та підвищенням кваліфікації працівників;
 - 4) помірною активністю і недостатнім рівнем довіри до послуг недержавних організацій із боку громади;
 - 5) недостатньою прозорістю дій влади й бажанням співпрацювати з недержавними організаціями.
- На жаль, об'єктивні процедури для визначення НДО, котрі можуть отримати державну підтримку,

і критерії оцінки ефективності державного субсидювання в Україні поки що відсутні. Надання субсидій (поточних трансфертів підприємствам, установам, організаціям) – не найефективніший спосіб підтримки недержавних об'єднань, оскільки процедури розподілу державних субсидій та їх призначення не досягають бажаних цілей щодо зменшення гостроти соціальних проблем у громадах. Тому разом із підтримкою недержавних організацій у вигляді субсидій деякі місцеві органи влади окремо виділяють кошти на конкурси соціальних проектів. Також місцеві бюджети містять статті видатків на виконання соціальних програм в окремих напрямках діяльності щодо дітей, молоді, жінок, окремих категорій інвалідів, а також проведення культурних та освітніх заходів для населення. У рамках цих програм може здійснюватися фінансування недержавних організацій, які надають послуги зазначеним категоріям населення.

Найбільш ефективним для підтримки НДО соціальної сфери в країнах Європи та СНД визнане соціальне замовлення. Соціальне замовлення – це комплекс заходів організаційно-правового характеру, спрямованих на реалізацію загальнодержавних та місцевих цільових соціальних програм і соціальних проектів за рахунок бюджет-



Рис. 1. Стадії соціального замовлення [7]

них та інших коштів шляхом укладання соціальних контрактів на конкурсній основі [7].

По суті, соціальне замовлення є механізмом виявлення й відбору ефективної, раціональної для розв'язання конкретних соціальних проблем громадської ініціативи, підтримки культурного та освітнього розвитку та забезпечення подальшої підтримки на основі контракту. Кошти від держави надають після конкурсного розгляду послуг і спроможності НДО щодо вирішення визначених місцевих проблем.

Відмінність цього механізму від прямих державних субсидій полягає у цільовому спрямуванні коштів на підтримку послуг організацій. Соціальне замовлення виконують на підставі договору (соціального контракту), укладеного між замовником, яким виступає орган влади, і виконавцем – переважно некомерційною організацією.

Контракт укладається на кілька років і закріплює зобов'язання щодо надання послуг відповідного змісту, обсягу та якості, показники результативності надання послуг. Це дає змогу контролювати

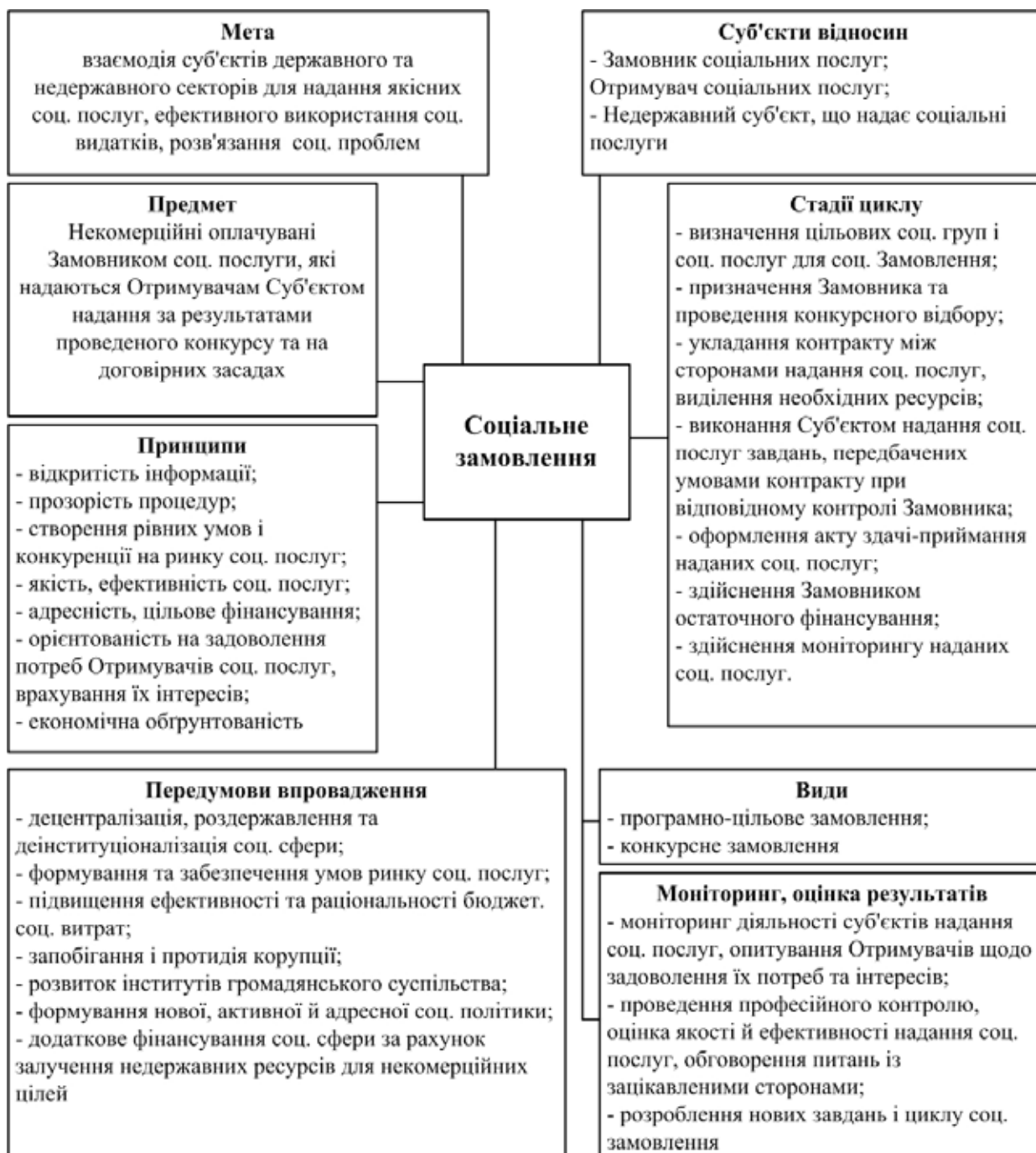


Рис. 2. Схема базових аспектів соціального замовлення соціальних послуг

Джерело: [2; 3]

якість і оцінити ефективність виконання замовлення. Такий механізм можна вважати поєднанням державних субсидій та закупівлі послуг.

Слід звернути увагу й на те, що в Україні діють особливі чинники, які гальмують розвиток ринку соціальних послуг. Найпомітнішими з них є законодавчі, а саме: недосконалість Закону «Про соціальні послуги», відсутність універсальних стандартів соціальних послуг. Недосконалість Закону «Про соціальні послуги» передусім стосується забезпечення механізмів формування ринку соціальних послуг, зокрема відсутні чітке визначення видів послуг та їх класифікація з урахуванням таких, які надають НДО.

Однією з прогалин вітчизняного законодавства є відсутність затверджених стандартів якості суспільних послуг, що унеможлиблює впровадження ефективної системи моніторингу, контролю та оцінювання їхньої якості. Незважаючи на те що ст. 3 Закону України «Про соціальні послуги» містить гарантії щодо дотримання стандартів якості суб'єктами, які надають соціальні послуги [4], система управління якістю соціальних послуг потребує розроблення та вдосконалення на державному, місцевому рівнях та на рівні соціальних служб. Отже, фактично за нинішніх умов ці гарантії не можуть бути реалізовані на практиці. Крім того, слід відзначити недосконалість системи контролю та оцінки якості соціальних послуг. Так, законодавством визначено, що функцію контролю над діяльністю суб'єктів, які надають соціальні послуги, а також контролю над цільовим використанням бюджетних коштів, спрямованих на фінансування соціальних послуг, покладено на центральні та місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування [4]. Однак у Законі не прописані механізми моніторингу, оцінки ефективності діяльності соціальних служб та їх працівників, отримувачів соціальних послуг, а також механізми контролю якості соціальних послуг та дієві санкції за порушення їхньої якості.

Вирішення цієї проблеми передбачає реалізацію таких заходів, як:

1) упровадження стандартів суспільних послуг, що мають встановлювати рамкові вимоги до якості та умов надання послуг, граничні тарифи на окремі види послуг, а також обов'язкові обсяг і зміст, що має бути забезпечений у рамках цих тарифів;

2) розроблення чітких вимог щодо здійснення моніторингу, контролю та оцінки діяльності надавачів суспільних послуг;

3) розподіл повноважень між центральною та місцевою владою щодо відповідальності за організацію суспільних послуг: держава має виконувати функції замовника та контролера якості послуг, а функції з постачання послуг необхідно передати недержавному та комунальному секторам; для цього необхідно опрацювати організа-

ційно-правові та економічні основи участі недержавного сектору, включаючи відповідне податкове та бюджетне законодавство;

4) створення єдиної структури при Міністерстві соціальної політики, яка координуватиме діяльність усіх надавачів послуг; до функції такої структури мають входити: планування та координація державних соціальних програм для вразливих категорій населення, стандартизація та акредитація надавачів, видача ліцензій, ведення реєстру надавачів соціальних послуг, моніторинг та контроль якості послуг, формування державних соціальних замовлень на надання соціальних послуг тощо;

5) формування повноцінного реєстру суспільних послуг, згідно з яким буде здійснюватися планування видатків місцевих бюджетів;

6) забезпечення на законодавчому рівні прозорості та підзвітності системи суспільних послуг: процеси планування, організації надання цих послуг, моніторингу їх якості мають відбуватися за участю всіх відповідальних структур, включаючи самих отримувачів та їх представників, із залученням громадського контролю та незалежних інспекцій, оприлюдненням результатів перевірок, інформуванням громадян тощо.

Особливої уваги заслуговує питання формування реєстру суспільних послуг. Його реалізація дасть змогу більш чітко окреслити потреби суспільства задля подальшого їх задоволення. Розроблення та реалізація програм реєстру мають проходити за участю органів місцевої влади, суб'єктів надання суспільних послуг та територіальних громад для всебічного охоплення та розгляду проблеми.

Реєстр суспільних послуг повинен також містити показники ефективності виконання, необхідності і відповідності суспільних програм вимогам часу з використанням програмно-цільового методу, який у бюджетному процесі зазвичай розуміється як система управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, для розроблення й виконання бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. При цьому ці показники мають чітко відображати ефективність використання коштів місцевих бюджетів, а також обов'язково бути пов'язаними з відповідними стратегіями регіонального та державного розвитку відповідних галузей.

Застосування відповідних показників дає можливість порівнювати стан виконання бюджетних програм у динаміці, за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів, передбачати термін їх виконання та визначити найефективніші програми суспільних послуг під час розподілу коштів на середньострокову та довгострокову перспективи. Крім того, це допомагає оцінити пріоритетність суспільних послуг під час планування видаткової частини бюджетних коштів.

Важливим питанням сьогодення є саме оцінка пріоритетності суспільних послуг, адже однією з основних вад системи соціальних послуг є те, що головна увага традиційно приділяється фінансуванню наявних стаціонарних закладів, а не фінансовому забезпеченню конкретної суспільної послуги [7]. За такого підходу страждають ефективність виконання бюджетних програм та задоволення суспільних потреб у цілому. Тому необхідно створити та впровадити чіткий прозорий механізм оцінки пріоритетності суспільних послуг під час планування видаткової частини бюджетних коштів для включення його як складника реєстру суспільних послуг.

Наглядно пропоновану структуру, суб'єкти та основні принципи функціонування реєстру суспільних послуг наведено на рис. 3.

Нині комунальні заклади утримуються за рахунок коштів, які, відповідно до Бюджетного кодексу, виділяються з місцевих бюджетів на функціонування відповідних галузей, а також інших надходжень, у тому числі від діяльності їх структурних підрозділів, від надання платних послуг, а

також благодійних коштів громадян, підприємств, установ та організацій. Слід ураховувати те, що заклади фінансуються з бюджетів різних рівнів, причому схеми фінансування значно відрізняються залежно від того, до системи якого розпорядника бюджетних коштів належить той чи інший заклад. Особливо ця різниця є помітною в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ), оскільки структура виконавчих органів відрізняється залежно від утворення у складі виконавчого комітету відповідної ради самостійних структурних підрозділів із питань соціального захисту, освіти, культури тощо. У разі утворення таких структурних підрозділів вони визначаються головними розпорядниками бюджетних коштів у рішенні про місцевий бюджет. Тим не менше досить поширеною серед ОТГ є утворення структурних підрозділів, які не мають статусу юридичної особи. У цьому разі головним розпорядником коштів визначаються безпосередньо сільські (селищні, міські) ради.

Саме згідно із запропонованою організаційною структурою реєстру суспільних послуг можна досягти одночасно ефективності використання



Рис. 3. Структура, суб'єкти та основні принципи функціонування реєстру суспільних послуг

фінансових ресурсів місцевих бюджетів та більш якісного задоволення суспільних потреб.

Головним напрямом цього вдосконалення має бути не стільки збільшення обсягів бюджетного фінансування, скільки запровадження для закладів стимулів та методів ефективного використання бюджетних та власних коштів.

Залучення НДО до надання суспільних послуг на умовах соціального замовлення підвищить конкуренцію серед надавачів цих послуг, у тому числі конкуренція стане відчутною для вже існуючих комунальних закладів. Можливість вибору напрямів спрямування бюджетних коштів із застосуванням ринкових механізмів попиту та пропозиції дасть додаткові стимули надавачам послуг поліпшувати їх якість для населення конкретної громади.

Висновки з проведеного дослідження. Планування видатків місцевих бюджетів на здійснення власних та делегованих повноважень має відбуватися на підставі єдиних державних стандартів суспільних послуг відповідно до затверджених органами місцевого самоврядування реєстрів суспільних послуг та пріоритетів розвитку території.

Для цього органи місцевого самоврядування мають провести «інвентаризацію» усіх видів видатків, що дісталися їм у спадщину, а також здійснити моніторинг діючих місцевих (регіональних) програм для уникнення дублювання виконуваних функцій різних виконавців.

Незважаючи на зростання активності недержавних організацій надання суспільних послуг, більшість із них в Україні має деякі труднощі з виконанням покладених на них функцій. Найбільш ефективним для підтримки НДО соціальної сфери у країнах Європи та СНД визнане соціальне замовлення. Соціальне замовлення – це комплекс заходів організаційно-правового характеру, спрямованих на реалізацію загальнодержавних та місцевих цільових соціальних програм і соціальних проектів за рахунок бюджетних та інших коштів шляхом укладання соціальних контрактів на конкурсній основі. Окреслено низку заходів, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності реалізації бюджетних програм соціальної спрямованості.

Особливої уваги заслуговує питання формування реєстру суспільних послуг. Його реалізація дасть змогу більш чітково виявити потреби суспільства задля подальшого їх задоволення. Розроблення та реалізація програм реєстру мають проходити за участю органів місцевої влади, суб'єктів надання суспільних послуг та територіальних громад для всебічного охоплення та розгляду проблеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України: закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Горбунова-Рубан С.А. Социальный заказ (по опыту работы г. Харькова в сфере социальной защиты населения 1997–2007 гг.): метод. пособ. Х.: б. и., 2007. 36 с.
3. Дубич К.В. Соціальне замовлення – ефективний механізм надання соціальних послуг в Україні. Державне управління: теорія та практика. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2013_1_14.
4. Закон України «Про соціальні послуги» від 19.06.2003 № 966-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
5. Новіков В.Н. Недержавні організації і соціальний розвиток. Праця і зарплата. 1995. № 22(86). С. 6–7.
6. Семигіна Т.В. Словник із соціальної політики. К.: Києво-Могилянська академія, 2005. 253 с.
7. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні: монографія / За заг. ред. к. політ. н., Л.І. Ільчука, к. соц. н. О.О. Давидюк, к. філол. н. Ю.В. Кривобок. Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2010. 376 с.
8. Соціальне замовлення в Україні: досвід 10 років впровадження: збірник аналітичних та нормативно-методичних матеріалів / За ред. В.І. Брудного, А.С. Крупника. Одеса: Євродрук, 2011. 156 с.
9. Соціальні послуги: як побудувати українську модель на європейських підходах / Р. Тофтисова-Матерон, М. Димитрова, К. Ньюмен. К.: Проект TACIS «Посилення регіон. соц. послуг в Україні», 2006. 225 с.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Biudzhetni kodeksi Ukrainy: zakon Ukrainy [Budget Code of Ukraine: the Law of Ukraine] (Law № 2456-VI, July 8). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 16 May 2018). (in Ukrainian)
2. Gorbunova-Ruban S. A. (2007) Sotsial'nyy zakaz (po opytu raboty g. Khar'kova v sfere sotsial'noy zashchity naseleniya 1997–2007 gg.) [Social contracting (based on the experience of Kharkov in the social care sector 1997-2007)] Khar'kov. (in Russian)
3. Dubych K. V. (2013) Sotsialne zamovlennia – efektyvnyi mekhanizm nadannia sotsialnykh posluh v Ukraini [Social contracting as an effective mechanism for social services delivery in Ukraine]. Public governance: theory and practice, no. 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2013_1_14 (accessed 15 May 2018). (in Ukrainian)
4. Verkhovna Rada of Ukraine (2003). Zakon Ukrainy «Pro sotsialni posluhy» [The Law of Ukraine on Social Services] (Law № 966-IV, June 19). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-15> (accessed 16 May 2018). (in Ukrainian)
5. Novikov V. N. (1995) Nederzhavni orhanizatsii i sotsialnyi rozvytok [Non-governmental organizations

and social development]. Labor and wages, no. 22 (86), pp. 6-7. (in Ukrainian)

6. Semyhina T. V. (2005) Slovnyk iz sotsialnoi polityky [Dictionary of Social Policy]. Kyiv: Kyiv Mohyla Academy. (in Ukrainian)

7. Ilchuk L. I. (ed.), Davydiuk O. O., Kryvobok Yu. V. (2010) Sotsialna polityka v umovakh pohlyblennia sotsialnoi nerivnosti v Ukraini: Monohrafiia [Social policy in the context of deepening social inequality in Ukraine: Monograph]. Kherson: PE Vyshemyrskyi V. S. (in Ukrainian)

8. Brudnyi V. I., Krupnyk A. S. (2011) Sotsialne zamovlennia v Ukraini: dosvid 10 rokiv vprovadzhennia:

zbirnyk analitychnykh ta normatyvno-metodychnykh materialiv [Social contracting in Ukraine: experience of 10 years of implementation: a collection of analytical, regulatory and methodological materials]. Odesa: Yevrodruk [Europrint]. (in Ukrainian)

9. Toftisova-Materon R., Dimitrova M., Niumen K. (2006) Sotsialni posluhy: yak pobuduvaty ukrainSKU model na yevropeiskykh pidkhodakh [Social services: how to build a Ukrainian model based on European approaches]. Kyiv: TACIS Project «Strengthening regional social services in Ukraine». (in Ukrainian)

Yevtushenko M.S.

Post-graduate Student

Financial Institute of Scientific Research
of Academy of Financial Management

ELABORATION OF APPROACHES TO LOCAL EXPENDITURES PLANNING IN ACCORDANCE WITH THE REGISTER OF SOCIAL SERVICES

The system of public services, part of which is non-governmental organizations (NGOs), requires further adaptation to the needs of the citizens.

The Law of Ukraine "On Social Services" stipulates that not only state but also non-governmental organizations can provide social services.

Despite their growing activity, most non-governmental organizations in Ukraine have difficulties in fulfilling their functions related to:

- 1) irregular allocation of financial resources;
- 2) insufficient qualification of management and employees;
- 3) moderate activity and insufficient level of trust in the services of non-governmental organizations on the part of the community;
- 4) insufficient transparency of actions of the authorities and the lack of desire to cooperate with non-governmental organizations.

Social contracting is recognized to be most effective in supporting NGOs in the social sphere in Europe and the CIS. In essence, social contracting is a mechanism for identifying and selecting effective, rational solutions to specific social problems, supporting cultural and educational development, and providing further support on the basis of a contract.

Involving NGOs in social services provision on a social contract basis increase competition among providers of these services and raise the quality of provided public services.

In Ukraine there are factors that hinder the development of the social services market. One them is the lack of approved quality standards for public services, which makes it impossible to implement an effective system for monitoring and evaluating their quality.

Another important issue is the establishment of a public service register. Its realization will more clearly define the needs of society in order to enhance their satisfaction. The development and implementation of registry programs should take place with the participation of local authorities, public service providers and territorial communities.

The structure, subjects and basic principles of the public service register functioning are given in the article.

The public service register should also contain performance indicators, which make it possible to compare the state of budget programs execution in dynamics. It also helps to assess the priority of public services when planning local expenditures.

НБУ І ФРС США: СПІЛЬНЕ ТА РІЗНЕ

THE NBU AND THE US FRB: GENERALITIES AND DIFFERENCES

У статті проведено порівняльний аналіз структури та основних напрямів діяльності Національного банку України (НБУ) та Федеральної резервної системи (ФРС). Визначено основні спільні риси та розбіжності між НБУ та ФРС США. Встановлено, що для вдосконалення діяльності НБУ необхідно, зокрема, послабити свою залежність від уряду та Верховної Ради України.

Ключові слова: Національний банк України, Федеральна резервна система США, структура, спільні риси, розбіжності.

В статье проведен сравнительный анализ структуры и основных направлений деятельности Национального банка Украины (НБУ) и Федеральной резервной системы (ФРС) США. Определены основные общие черты и различия между НБУ и ФРС США. Установлено, что для совершенствования

деятельности НБУ необходимо, в частности, ослабить свою зависимость от правительства и Верховной Рады Украины.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, Федеральная резервная система США, структура, общие черты, различия.

Comparative analysis of structure and main areas of activity of the National Bank of Ukraine (NBU) and the US Federal Reserve System (FRS) is conducted in the article. Main generalities and differences between NBU and FRS USA are identified. It is ascertained, that to improve the NBU activity it is necessary, particularly, to weaken its dependence on the government and the Supreme Council.

Key words: The National Bank of Ukraine, The US Federal Reserve System, structure, common features, differences.

УДК 336.711

Пенез О.В.

викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Донецький державний університет управління, (м. Маріуполь)

Постановка проблеми. Банки – одна з центральних ланок системи ринкових структур. Розвиток їх діяльності – необхідна передумова реального створення ринкового механізму. Актуальність теми даної статті пов'язана з баченням проблем НБУ по формуванню ресурсної бази та ефективному розміщенню банківських ресурсів в умовах розвитку ринкових відносин, а також розгляд Федеральної резервної системи (ФРС) США як розвиненої протипаги українській банківській системі. Банки є невід'ємною рисою сучасної економіки, їх діяльність тісно пов'язана з потребами відтворення. Знаходячись у центрі економічного життя, обслуговуючи інтереси виробників, банки опосередковують зв'язки між промисловістю і торгівлею, сільським господарством та населенням. Банки – це атрибут не окремо взятого економічного регіону або будь-якої однієї країни, сфера їх діяльності не має ані географічних, ані національних кордонів, це планетарне явище, яке володіє колосальною фінансовою могутністю, значним грошовим капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням національної банківської системи займалися В.І. Міщенко, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук [1], І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін [2]. Вивченням американської банківської системи та ФРС, зокрема, займався Р. Мюррей [4]. Проте порівняльний аналіз цих двох банківських систем наразі є малодослідженим.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є здійснення порівняльного аналізу двох банківських систем – Національної резервної банківської системи України – НБУ та Федеральної резервної системи США та визначення перспективних напрямів розвитку банківської системи України, базуючись на досвіді США.

Виклад основного матеріалу. Національний банк України (НБУ) створений у 1991 році. Правовою основою утворення Національного банку України став закон «Про банки і банківську діяльність», ухвалений Верховною Радою УРСР 20 березня 1991 р. Попередниками Національного банку України можна вважати Державний банк Росії і Державний банк СРСР, оскільки Україна входила до складу Російської імперії, а потім – Радянського Союзу, а також Український державний банк, який функціонував за часів української державності 1917 – 1920 рр. [1, с. 31-32].

Згідно з Конституцією Національний банк України – це центральний банк держави, основною функцією якого є забезпечення сталості грошової одиниці. Конституція України, визначаючи особливий статус НБУ, установила повноваження Верховної Ради України і Президента України стосовно формування Ради Національного банку і призначення на посаду та звільнення з посади голови Національного банку [1, с. 37-38].

НБУ є системою єдиного банку і включає центральний апарат, розташований у місті Києві, 1 центральне та 24 обласних управлінь, які діють від його імені у межах наданих їм повноважень та функцій. Керівним органом Національного банку України є Правління, склад якого призначає Президіум Верховної Ради України. Голова Правління обирається Верховною Радою України за поданням Голови Верховної Ради терміном на 5 років [2, с. 325].

Національний банк України не є незалежним. Він підзвітний Верховній Раді та оперативно підпорядкований Кабінету Міністрів України. Голова Правління НБУ входить до складу Кабінету Міністрів. Верховна Рада щорічно затверджує основні напрямки грошово-кредитної політики, а також розглядає звіт про роботу Національного банку

України і затверджує розподіл його прибутку. Політика Національного банку, його оперативна діяльність щодо грошово-кредитного регулювання координується з програмою дії та практикою роботи Кабінету Міністрів України.

Законодавство України визначило побудову її банківської системи згідно з дворівневим принципом організації, національний банк є банком першого рівня. Він виконує традиційні функції, які характерні для центрального банку держави: він є емісійним і розрахунковим центром держави, банком банків і банкіром уряду. Національному банку України надано монопольне право на випуск грошей в обіг. Казначейство Міністерства фінансів України не має права емісії грошей і здійснює фінансування державних витрат у межах доходів, які надійшли в бюджет, а також отриманих кредитів. Саме цим забезпечена кредитна основа сукупного грошового обігу України. На НБУ покладена відповідальність за створення матеріально-технічної бази виготовлення власної валюти.

Як розрахунковий центр країни НБУ встановлює правила здійснення безготівкових розрахунків суб'єктами господарювання, а також організує розрахунки між комерційними банками в Україні. Він представляє інтереси держави у відносинах з центральними банками інших країн, у міжнародних фінансово-кредитних установах. Важливим завданням НБУ виступає налагодження системи міжнародних міжбанківських розрахунків. НБУ встановлює правила і проводить реєстрацію комерційних банків, видає ліцензії на проведення валютних операцій, здійснює нагляд за діяльністю комерційних банків на території України. Як банк банків він веде рахунки комерційних банків, здійснює їх розрахунково-касове обслуговування, надає кредити комерційним банкам, встановлює правила функціонування міжбанківського кредитного ринку в Україні. Національний банк організує касове виконання бюджету банківською системою України, надає кредити уряду. На нього покладено виконання операцій по розміщенню державних цінних паперів. НБУ заборонено фінансувати дефіцит державного бюджету. Крім того, Національний банк виконує операції, які пов'язані з функціонуванням валютного ринку України. Він, за узгодженням із Кабінетом Міністрів України, встановлює офіційний валютний курс національних грошей, створює валютні резерви, організує операції з монетарними металами. Основним економічним завданням НБУ є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. На рішення цього завдання спрямована створена ним система грошово-кредитного регулювання.

Здійснюючи купівлю іноземної валюти, НБУ збільшує обсяг ліквідних коштів на кореспондентських рахунках комерційних банків, що збільшує їх можливості щодо надання кредитів і здій-

снення інших активних операцій. Продаж валюти Національним банком призводить до зменшення залишків на кореспондентських рахунках та спонукає комерційні банки до скорочення активних операцій.

Емісійні операції Національного банку України – форма реалізації його монопольного права на випуск грошей в обіг. Такі операції є складовим елементом системи регулювання готівково-грошового обігу, який включає два основних рівня організації: регламентацію касових операцій банків та регламентацію касових операцій суб'єктів господарювання. З метою забезпечення оперативного рішення питань, пов'язаних із здійсненням емісії готівки, в усіх управліннях НБУ організовані резервні фонди Національного банку України – залишки національних грошових знаків, які знаходяться поза обігом.

Правління Національного банку України затверджує ліміт оборотних і операційних кас управлінням НБУ в областях і місті Києві, в цілому по країні, області, місту, розрахунково-касовому центру Національного банку. У межах цих лімітів керівники управлінь НБУ встановлюють ліміти оборотних і операційних кас, які розташовані на території філій комерційних банків.

Вимоги до резервів можуть розповсюджуватись або на всі банківські депозити і пасиви, отримані від інших джерел, або лише на окремі типи банківських зобов'язань. Розмір обов'язкових резервів встановлюється згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність». Цим законом визначено право Національного банку самостійно встановлювати норми обов'язкових резервів и типи зобов'язань банку, на які вони розповсюджуються.

У період світової фінансової та економічної кризи НБУ збільшував облікову ставку на активно-пасивні операції. З 12-го квітня 2018 року вона становить 17% [3].

Федеральна резервна система, або ФРС, як її називають у фінансових колах, являє собою систему центрального банку США.

ФРС виконує наступні функції: управляє національною грошовою політикою шляхом впливу на грошовий і кредитний стан економіки; контролює та регулює банківські установи; підтримує стабільність фінансової системи і стримує систематичний ризик, який може виникнути на фінансових ринках; надає визначені фінансові послуги уряду США, суспільству, фінансовим установам, а також відіграють головну роль в управлінні національною системою розрахунків.

Федеральна резервна система США є одним із головних органів, які регулюють і контролюють діяльність банківської системи США. Відповідальність, яка покладена на ФРС за проведення грошової політики, робить її, наряду з виконавчою владою, одним із найбільш впливових учасників

процесу розробки та здійснення макроекономічної політики.

ФРС була заснована у 1913 році як незалежне агентство федерального уряду США і, таким чином, знаходиться поза контролем з боку виконавчої влади. Хоча вона і підпорядковується Конгресу, останній не втручається у повсякденну діяльність ФРС. Створювачі ФРС зробили її незалежним органом з метою завадити Державному казначейству використовувати грошову політику у своїх власних інтересах. Однак в дійсності заходи, які здійснюються в рамках грошово-кредитної політики, завжди узгоджуються з податково-бюджетними операціями Казначейства. Голова Ради керівників ФРС підтримує тісний зв'язок із секретарем Казначейства, главою Ради економічних консультантів при Президенті США та директором Федерального відомства управління і бюджету. Згідно з законом два рази на рік ФРС надає Конгресу офіційний звіт про свою діяльність. Крім того, вона дає пояснення про співвідношення цілей її грошової політики з економічними умовами та економічними цілями, які поставлені адміністрацією Президента і Конгресом [4].

Основу ФРС складають дванадцять федеральних резервних банків. Ці регіональні банки мають 25 філій. Кожний федеральний резервний банк є незалежною економічною одиницею і має чартер (дозвіл, ліцензію) федерального уряду на право здійснення операцій. Акціонерами федерального резервного банку є комерційні банки, які входять у структуру ФРС. Незважаючи на те, що федеральні резервні банки випускають акції, які вони розміщують серед банків – членів ФРС, перші не є приватними фірмами у традиційному розумінні, тому що їх діяльність ні в якому разі не орієнтована на отримання прибутку і, в кінцевому рахунку, не підконтрольна акціонерам. Федеральні резервні банки отримують дохід у вигляді процентних платежів за цінними паперами федерального уряду, якими вони володіють, і проценти у вигляді плати за послуги, які вони оказують банкам та ощадним інститутам. Щорічно федеральні резервні банки повертають весь свій дохід, за вирахуванням операційних витрат, у Державне казначейство США.

Діяльністю кожного банку керує Рада директорів, яка складається з дев'яти членів. Рада директорів кожного федерального резервного банку визначає політику власного банку у суворій відповідності з рекомендаціями Ради керівників ФРС.

Вищим робочим органом ФРС є Рада керівників. Рада здійснює керівництво діяльністю дванадцяти федеральних резервних банків і складається з 7 членів, які назначає Президент та затверджує Сенат. Кожний член Ради керівників виконує свої обов'язки на протязі 14 років. Голову Ради із числа його членів назначає на чотирьохрічний термін Президент США. Раді керівників надані повнова-

ження затвердження змін ставки відсотка за позиками, які надаються федеральними резервними банками комерційним банкам і ощадним інститутам. Рада не має права встановлювати мінімальний рівень резервів як відношення розміру резервів, які зобов'язані зберігати банки і ощадні інститути, до загальної суми визначених категорій депозитів. Мінімальні норми обов'язкових резервів и типи зобов'язань банків, для яких необхідне створення резерву, передбачені у спеціальних законодавчих актах.

Головною метою використання ФРС інструменту обов'язкових мінімальних резервів є забезпечення вкладів клієнтів у комерційних банках ліквідними резервами і таким шляхом захист інтересів вкладників.

Операції, пов'язані з купівлею та продажем державних цінних паперів, якими володіє ФРС, являють собою головний інструмент грошової політики. Відповідальність за здійснення цих операцій покладена на Федеральний комітет відкритого ринку (ФКВР). ФКВР формується з числа 7 членів Ради керівників і президентів 5 регіональних резервних банків. Постійним членом комітету є президент Федерального резервного банку Нью-Йорка, а 4 інших місця займають голови інших 11 регіональних резервних банків.

На сьогоднішній день майже 35% комерційних банків США, включаючи найкрупніші, є членами ФРС. Національні банки, які отримали у федерального уряду чартер на здійснення операцій, зобов'язані бути членами ФРС за законом. Банки, які отримали чартер від уряду штату, самостійно вирішують питання про вступ у ФРС.

Федеральні резервні банки мають зобов'язання перед усім населенням у формі федеральних банківських банкнот та перед банками і ощадними інститутами держави у формі резервних депозитів. Обсяг позик, які надаються банкам для здійснення резервних зобов'язань, невеликий. Однак саме вони є значним елементом банківської і грошової політики.

Протягом 2018 року Федеральна резервна система США підвищує базову облікову ставку банківського кредиту. Станом на 2 травня 2018 року вона складає 1,75%. Зниження базової облікової ставки банківського кредиту керівництво ФРС пояснює погіршенням ситуації на фінансовому ринку США [5].

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши структуру та основні напрямки діяльності ФРС США та НБУ можна зробити висновок, що незважаючи на більш ніж сторічну історію банківської справи у США у порівнянні з короткою історією банківської системи України, незважаючи на відмінності у структурі банківських систем і у нормативній базі, які регламентують діяльність банків, у цих двох структур є багато спільного. Основними пріоритетами як ФРС, так і НБУ, є

забезпечення стабільності національної валюти, забезпечення платіжного обігу, створення золотовалютного резерву держави, розвиток ринку державних цінних паперів, зміцнення міжнародного фінансово-економічного стану держави, забезпечення стабільності банківської системи в цілому.

Однак між ФРС та НБУ існують і деякі значні відмінності.

Основа банківської системи США – Федеральна резервна система, яка включає як національні банки, так і банки штатів. В Україні ж банківська система представлена НБУ та комерційними банками. У США відкриття банку можливе за умови отримання чартеру або від федерального уряду, або від уряду штатів, а в Україні – це отримання ліцензії від НБУ.

Федеральна резервна система США – реально незалежна від уряду організація. Вона не може бути скасована за примхою президента, Конгрес теж не може змінити її роль і функції інакше, як спеціальним законодавчим актом. Тривалі строки повноважень членів Ради керівників ФРС мають на меті захистити та ізолювати їх від політичного тиску. Центральні банки американської капіталістичної економіки знаходяться у приватній власності, але ними управляє держава. Вони керуються не прагненням до отримання прибутку, а політикою, яка з точки зору Ради керівників покращує стан економіки в цілому.

У той час як Національна резервна банківська система України – НБУ в тій або іншій мірі залежить від уряду країни. НБУ створений як державна установа, підзвітний Верховній Раді та оперативно підпорядкований Кабінету Міністрів України. Голова Правління НБУ входить до складу Кабінету Міністрів України.

У США, де становлення ринкової економіки відбулося набагато раніше, ніж в Україні, мінімальні норми обов'язкових резервів і типи зобов'язань банків, для яких обов'язкове формування резерву, передбачені у спеціальних законодавчих актах і не є прерогативою Центрального банку. В Україні ж навпаки, норми обов'язкових резервів встановлює НБУ. ФРС США, використовуючи інструмент обов'язкових резервів, у першу чергу має на меті забезпечити вклади клієнтів у комерційних банках ліквідними резервами и

таким чином захистити інтереси вкладників. Головне призначення політики обов'язкових резервів, яку проводить НБУ – регулювання обсягу грошової маси у країні.

На наш погляд, Україні необхідно прагнути до вдосконалення своєї Національної резервної банківської системи – НБУ шляхом зменшення її залежності від уряду та Верховної Ради. Це дозволить Національному банку України уникнути тиску з боку різних політичних сил та працювати суцільно в інтересах держави і дасть змогу значно поліпшити її фінансовий стан.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. К.: КНЕУ, 2013. 556 с.
2. Прокопенко І.Ф. Основи банківської справи: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. К.: Центр навч. л-ри, 2015. 410 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/Statist/>
4. Ротбард М. История денежного обращения и банковского дела в США / Мюррей Ротбард. М.: Социум, 2014. 548 с.
5. Інформаційне агентство УНІАН. URL: <http://economics.unian.net/rus/detail/37714>.

REFERENCES:

1. Moroz A.M., Pukhovkina M.F., Savluk M.I. ta in. (2013) Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka [Central bank and monetary policy]. Kyiv: KNEU, 556 p. (in Ukrainian)
2. Prokopenko I.F., Ganin V.I. (2015) Osnovy bankivskoi spravy [Basics of banking business]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 410 p. (in Ukrainian)
3. Ofitsiynyi sait Natsionalnoho Banku Ukrainy [The official website of the National Bank of Ukraine] URL: <http://www.bank.gov.ua/Statist/> (in Ukrainian)
4. Rotbard M. (2014) Istoriia denezhnoho obrashcheniia i bankovskoho dela v USA [The history of monetary circulation and banking business in the United States]. – Moscow: Sotsium, 548 p. (in Russian)
5. Informatsiine ahentstvo UNIAN [The UNIAN Press Agency] URL: <http://economics.unian.net/rus/detail/37714> (in Ukrainian)

Penez O.V.Lecturer at Department of Finance, Accounting and Taxation
Donetsk State University of Management
(Mariupol)

THE NBU AND THE US FRS: GENERALITIES AND DIFFERENCES

The investigation of the structure and main activities of the US Federal reserve system (US FRS) and the NBU reveals that despite the more than a century-long history of the banking business in the USA compared to the short history of the banking system of Ukraine, despite the differences in the banking systems' structure and in the banking regulatory framework, these two structures have much in common. The main priorities of the US FRS, as well as the NBU are providing the stability of the national currency, providing payment turnover, creating the gold and currency reserve of the country, developing the government securities market, strengthening the international financial and economic state of the country, providing the stability of the banking system as a whole.

However, there are some significant differences between the US FRS and the NBU. The basis of the US banking system is the Federal Reserve System, which includes both national and state banks. In Ukraine, the banking system is represented by the NBU and commercial banks. In the USA, the opening of a bank is possible to subject to obtaining a charter from either the Federal government or the State government, and in Ukraine – it is obtaining a license from the NBU.

The US Federal Reserve System is an organization really independent from the government. It cannot be abolished by the will of the President, nor can the Congress change its role and functions except by special legislative act. Long terms of the authority of the members of the Board of Governors of the Federal Reserve System are aimed to protect and isolate them from political pressure. The Central banks of the American capitalist economy are in private property, but they are run by the state. They are not motivated by profit, but by policies that from the point of view of the Board of governors improves the state of the economy as a whole. While the National reserve banking system of Ukraine – the NBU to some extent depends on the government. The NBU is founded as the state institution, is answerable to the Supreme Council and operatively subordinated to the Cabinet of Ministers of Ukraine. The Chairman of the NBU Board is a member of the Cabinet of Ministers of Ukraine. In the United States, where the market economy formation occurred much earlier than in Ukraine, the minimum norms of the obligatory reserves and the types of obligations of banks, for which the reserve formation is obligatory, are provided in the special legislative acts and are not the prerogative of the Central Bank. In Ukraine, on the contrary, the norms of the obligatory reserves are established by the NBU.

In our opinion, Ukraine should strive to improve its National reserve banking system – the NBU by reducing its dependency on the government and the Supreme Council. This will allow the National Bank of Ukraine to avoid pressure from various political forces and work exclusively in the interests of the country and will significantly improve its financial state.

ДОХОДИ І ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ –
РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЇХ ВИКОНАННЯINCOME AND EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS –
REGIONAL ASPECT OF THEIR IMPLEMENTATION

УДК 336.22

Простебі Л.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Чернівецький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Юрій С.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Чернівецький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У науковій статті розглянуто практичні аспекти виконання доходної та видаткової частини місцевих бюджетів. Здійснено аналіз динаміки та структури доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015–2017 роки. Проведено моніторинг видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015–2017 роки. Визначено проблеми функціонування місцевих бюджетів. Зазначено напрями вдосконалення підвищення ефективності формування доходів та здійснення видатків місцевих бюджетів в сучасних умовах.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів, децентралізація, податкові надходження, трансферти.

В научной статье рассмотрены практические аспекты выполнения доходной и расходной части местных бюджетов. Осуществлен анализ динамики и структуры доходной части местных бюджетов Черновицкой области за 2015–2017 годы. Проведен мониторинг расходной части местных бюджетов Черновицкой области за 201–

2017 годы. Определены проблемы функционирования местных бюджетов. Указано направления совершенствования повышения эффективности формирования доходов и осуществления расходов местных бюджетов в современных условиях.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы местных бюджетов, расходы местных бюджетов, децентрализация, налоговые поступления, трансферты.

In the scientific article practical aspects of the revenue and expenditure part of local budgets are considered. The analysis of dynamics and structure of the revenue part of local budgets of Chernivtsi region for 2015–2017 is carried out. The monitoring of the expenditure part of local budgets of Chernivtsi region for 2015–2017 years has been monitored. The problems of functioning of local budgets are determined. The directions of improvement of efficiency of formation of incomes and implementation of expenditures of local budgets in modern conditions are indicated.
Key words: local budgets, local budget revenues, local budget expenditures, decentralization, tax revenues, transfers.

Постановка проблеми. В умовах реформування фінансово-бюджетної системи України важливого значення набуває комплексне теоретичне і практичне дослідження ефективності функціонування місцевих бюджетів. Від обсягу фінансових ресурсів, що акумулюються в місцевих бюджетах залежить рівень забезпечення соціально-економічного розвитку регіону загалом. Формування доходної і видаткової частини місцевих бюджетів здійснюється в умовах посилення децентралізаційних процесів в країні. Саме від їх реалізації залежить ефективне функціонування інституту місцевого самоврядування. Тому тема, беззаперечно, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів функціонування місцевих бюджетів присвятили свої праці такі вчені: Величко Ю.Є. [1], Кириленко О.П. [2], Коваль С.Л. [2], Міхеєнко Т.В. [3], Онищенко С.В. [1], Остріщенко Ю. [4] та багато інших. В наукових доробках даних вчених розглядаються окремі аспекти функціонування інституту місцевих бюджетів, особливості планування та виконання місцевих бюджетів у контексті реалізації бюджетної реформи. Проте, на нашу думку, розгляд теоретичних та практичних аспектів доходної та видаткової частин місцевих бюджетів потребує подальших досліджень в умовах посилення децентралізаційних процесів в країні.

Метою даної статті є аналіз та характеристика основ формування доходної та здійснення видат-

кової частини місцевих бюджетів в умовах посилення децентралізаційних процесів в країні.

Виклад основного матеріалу. Наявність достатніх фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону визначає фінансову спроможність та економічну самостійність місцевих бюджетів. З метою забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування в країні відбувається реформування бюджетної сфери в напрямку децентралізації.

Структура доходної частини місцевих бюджетів визначена Бюджетним кодексом і включає [5]: податкові надходження (встановлені законами України загальнодержавні та місцеві податки і збори); неподаткові надходження (адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності тощо); доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів, землі та нематеріальних активів); трансферти (кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі).

В результаті проведених реформ відбулося розширення доходної частини місцевих бюджетів через [5]: перерозподіл і встановлення єдиних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків; формування єдиного кошика доходів загального фонду та розширення джерела його

наповнення (зокрема, з державного бюджету України передано 100% державного мита та плати за адміністративні збори, 10% податку на прибуток підприємств державного сектору економіки); передачі з бюджету розвитку до місцевих бюджетів єдиного податку, податку на майно та екологічного податку. Крім того, з 2017 року було передбачено, що 13,44% акцизного податку із виробленого та ввезеного в Україну пального зараховуються до місцевих бюджетів.

У видатках місцевих бюджетів виявляється державна й регіональна політика органів державної і місцевої влади й управління, від пріоритетів якої залежить стимулювання виробництва, фінансове забезпечення соціального захисту населення, розвиток освіти й охорони здоров'я, фізичної культури й спорту, розбудова економічної інфраструктури. Тому перелік видатків місцевих бюджетів, їх склад і структура постійно змінюються залежно від конкретної соціально-економічної ситуації. Склад видатків місцевих бюджетів є своєрідним індикатором пріоритетності тієї чи іншої функції держави, наявної компетенції органів місцевої влади. Відповідно, видатки місцевих бюджетів відображають направленість бюджетної політики на локальному рівні. Важливим питанням, в умовах поточної кризової ситуації в економіці та обмеженості фінансових ресурсів, є ефективне управління наявними бюджетними коштами та відповідно оптимальність їх структури [6, с. 107].

В Бюджетному кодексі визначено класифікацію видатків бюджету [5]: програмна класифікація видатків (за бюджетними програмами, у випадку застосуванням програмно-цільового методу у бюджетному процесі, яка формується з урахуванням типової програмної класифікації видатків та кредитування місцевого бюджету, що затверджується Мінфіном, і з 2017 року ця класифікація обов'язкова для усіх місцевих бюджетів); функціональна класифікація видатків (пов'язана з функціями, виконання яких пов'язане з видатками бюджету); відомча класифікація видатків (за ознакою головного розпорядника бюджетних коштів); економічна класифікація видатків (класифікуються за економічною характеристикою операцій, що здійснюються при їх проведенні).

Обсяги доходів місцевих бюджетів, їх динаміка та структура характеризують рівень регіонального розвитку. Адже, фінансова достатність місцевих бюджетів, збільшує можливості для задоволення регіональних потреб. Не менш важливим є питання ефективного управління наявними бюджетними ресурсами та оптимальність їх структури. Адже, видатки місцевих бюджетів відображають соціально-економічний розвиток регіону. А це потребує запровадження обґрунтованих методів визначення обсягів і структури видатків бюджету та досягнення конкретних результативних показ-

ників.

Дослідимо регіональний аспект виконання доходної і видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області протягом 2015-2017 років. Це дасть змогу побачити основні проблеми та переваги реформи бюджетної децентралізації.

Наочне бачення динаміки планових та фактичних показників доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області (в розрізі загального та спеціального фондів) за 2015-2017 роки представлено на рис. 1.

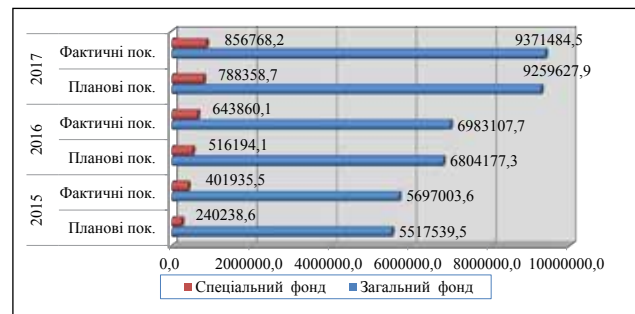


Рис. 1. Динаміка планових та фактичних показників доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015-2017 рр. тис. грн.

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації [7]

Фінансові розрахунки свідчать, що протягом періоду з 2015-2017 рр. доходна частина місцевих бюджетів області зазнала перевиконання в розрізі як загального, так і спеціального фондів. Так, у 2017 р. до місцевих бюджетів Чернівецької області фактично надійшло коштів у сумі – 10228252,6 тис. грн. А це – 101,8% запланованих показників (10047986,5 тис. грн.). Перевиконання по формуванню загального фонду склало – 1,2% (план – 9 259 627,9 тис. грн.; факт – 9 371 484,5 тис. грн.). А по формуванню спеціального фонду місцевих бюджетів порівняно з планом перевиконання склало - 8,7% (план – 788358,7 тис. грн.; факт – 856768,2 тис. грн.).

Розглянемо особливості формування доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області. Динаміка доходів місцевих бюджетів в розрізі джерел формування представлена на рис. 2.

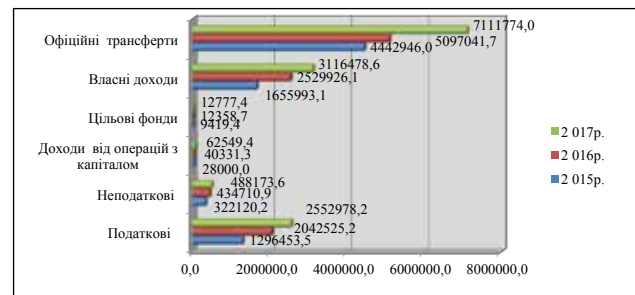


Рис. 2. Динаміка доходів місцевих бюджетів Чернівецької області в розрізі джерел надходжень, 2015-2017 роки, тис. грн.

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації [7]

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015-2017 рр.

тис. грн.

Доходи	Роки						Відхилення структури, %	
	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017/2016	2017/2015
	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %		
Податкові надходження	1296453,5	21,3	2042525,2	26,8	2552978,2	25,0	-1,8	3,7
Неподаткові надходження	322120,2	5,3	434710,9	5,7	488173,6	4,8	-0,9	-0,5
Доходи від операцій з капіталом	28000,0	0,5	40331,3	0,5	62549,4	0,6	0,1	0,2
Цільові фонди	9419,4	0,2	12358,7	0,2	12777,4	0,1	0,0	0,0
Офіційні трансферти	4442946,0	72,8	5097041,7	66,8	7111774,0	69,5	2,7	-3,3
Всього надходжень	6098939,1	100,0	7626967,8	100,0	10228252,6	100,0		

Суттєве зростання обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області відбулося протягом досліджуваного періоду Абсолютне відхилення податкових надходжень за весь аналізований період склало 1256524,7 тис. грн. Зростання даного виду надходжень за відповідний період сягнуло – 96,9%.

Значно зросли обсяги неподаткових надходжень. В 2017 році неподаткових надходжень надійшло в обсязі – 488173,6 тис. грн. Абсолютне відхилення неподаткових надходжень за період з 2014 по 2016 роки склало 166053,4 тис. грн. Відносне відхилення – 51,6%.

Надходження по доходам від операцій з капіталом до місцевих бюджетів Чернівецької області у 2014-2016 роках теж мали тенденцію до збільшення. В 2017 році обсяг даного виду доходів становив – 62549,4 тис. грн., що на – 34549,4 тис. грн. (на 123,4%) більше показника 2015 року.

Збільшилися і обсяги надходжень цільових фондів до аналізованих місцевих бюджетів за період дослідження. Зазначимо, що у 2017 році обсяг даного виду доходів становив – 12777,4 тис. грн., що на – 3358,0 тис. грн. (на 35,6%) більше показника 2015 р.

Відмітимо зростання власних доходів місцевих бюджетів Чернівецької області на 88,2% (без врахування трансфертів). В абсолютному значенні власні доходи місцевих бюджетів області збільшилися на 1460485,5 тис. грн.

Спостерігаємо зростання частки офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів області. В 2017 році обсяг трансфертів становив 7111774,0 тис. грн., а це на 2668828,0 тис. грн. (на 60,1%) більше показника 2015 року.

На рис. 3 представлено загальний обсяг доходів досліджуваного бюджету.

Так, у 2017 році він збільшився на 2601284,8 тис. грн. (або на 34,1%) порівняно з показником 2016 р. та на 4129313,5 тис. грн. (або на 67,7%) порівняно з показником 2015 року.

Розрахункові показники структури доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за період оцінки подані в табл. 1.

Значного фінансового значення для доходів місцевих бюджетів Чернівецької області мають

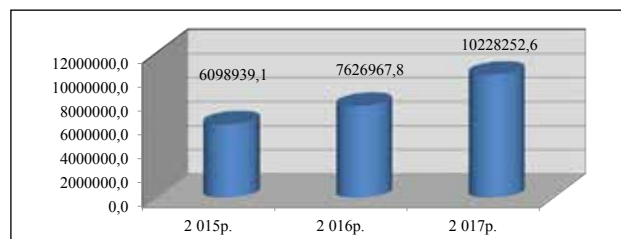


Рис. 3. Динаміка доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015-2017 роки, тис. грн.

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації [7]

Таблиця 2

Динаміка структури видатків місцевих бюджетів Чернівецькій області, 2015-2017 роки, тис. грн.

Статті видатків	Роки						Відхилення структури, %
	2015		2016		2017		
	Обсяг	Питома вага, %	Обсяг	Питома вага, %	Обсяг	Питома вага, %	
Державне управління	186621,6	3,2	237164,1	3,2	380059,8	3,2	0,1
Правоох д-ть та забезп безпеки держави	8785,2	0,1	9413,9	0,1	16497,8	0,1	-0,02
Освіта	1917132,7	32,6	2123758,3	32,6	2993115,9	28,9	-3,70
Охорона здоров'я	1139948,8	19,4	1228603,2	19,4	1713489,9	16,7	-2,7
Соц захист та соціальне забезпечення	1732890,6	29,5	2554600,2	29,5	3511060,2	34,8	5,3
Житлово-комун.госп-ство	169907,8	2,9	224052,7	2,9	245503,6	3,0	0,2
Культура і мистецтво	203637,5	3,5	222241,2	3,5	326242,3	3,0	-0,4
Засоби масової інформації	4898,6	0,1	5583,0	0,1	5391,6	0,1	-0,01
Фіз. кул. і спорт	40540,8	0,7	46568,6	0,7	65545,5	0,6	-0,1
Будівництво	152935,1	2,6	254312,8	2,6	233518,3	3,5	0,9
Сільське і лісове господарство, рибне госп-во та мисливство	29158,9	0,5	29294,0	0,5	38309,0	0,40	-0,10
Транспорт, дорожнє гос-во, зв'язок, телекомунікації та інформат	176506,1	3,0	271665,2	3,0	476757,2	3,7	0,7
Інші послуги, пов'язані з екон діяльністю	1483,6	0,03	66483,0	0,03	111740,6	0,90	0,88
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	588,9	0,01	1108,3	0,01	2102,5	0,02	0,01
Запобігання та ліквід. надзвич. ситуацій та наслідків стих лиха	3964,7	0,1	3385,8	0,1	2671,3	0,0	0,0
Цільові фонди	14022,9	0,2	17487,3	0,2	16318,8	0,2	0,0
Разом видатків	5879051,5	100,0	7346981,1	100,0	10190452,1	100,0	

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації [7]

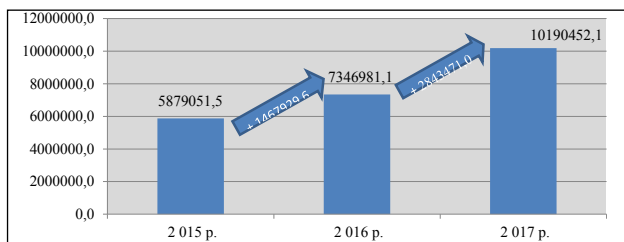


Рис. 4. Динаміка видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015 – 2017 рр., тис. грн.

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації [7]

податкові надходження. Їх частка у 2015 році становила – 21,3%. В 2016 році питома вага податкових надходжень збільшилася і становила 26,8%. В 2017 році їх частка становила – 25,0%, а це на 3,7% більше ніж у 2015 році.

Несуттєве фінансового значення для доходів місцевих бюджетів мають: неподаткові надходження (їх частка у 2016 році склала – 4,8%); доходи від операцій з капіталом (їх питома вага протягом аналізованого періоду була незначною 0,5% – 0,6%); цільові фонди (їх частка у доходній частині досліджуваного бюджету теж була несуттєвою протягом періоду дослідження).

Відмітимо, що частка трансфертів в доходній частині місцевих бюджетів Чернівецької області у 2015 році становила – 72,8%, у 2016 році – 66,8%, а у 2017 році – 69,5%. Тобто спостерігаємо зменшення на – 3,3% порівняно з 2015 роком.

Проаналізувавши сучасні тенденції формування доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015-2017 роки можемо зробити висновок, що існує висока залежність місцевих бюджетів від фінансових ресурсів державного бюджету. Адже, спостерігається висока частка трансфертів в доходній частині місцевих бюджетів. Хоча й відмічається незначне зменшення частки офіційних трансфертів в загальній структурі доходів. Таким чином, проблема фінансової незалежності органів місцевої влади є актуальною і потребує вдосконалення.

Наочне бачення динаміки видатків місцевих бюджетів показано на рис. 4. Спостерігаємо чітку тенденцію до зростання обсягу видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області протягом 2015-2017 років. Зазначимо, у 2017 р. обсяг видатків становив – 10190452,1 тис. грн., що на 2843471,0 тис. грн. більше показника 2016 р.

Протягом періоду дослідження спостерігається недовиконання видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області. Відповідно, обсяг виконання у 2015 р. склав – 92,6% від затвердженого показника на звітний рік; у 2016 р. склав – 92,9% від затвердженого показника та у 2017 р. обсяг виконання склав – 94,4% від затвердженого показника на цей рік.

Протягом 2015-2017 років відмітимо збільшення обсягів фінансування з місцевих бюджетів Чернівецької області майже по всім напрямкам, крім видатків на запобігання та ліквідацію надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха. За весь період дослідження зменшення фінансування по даному напрямку склало – 32,6%.

Розглянемо структуру видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015-2017 рр. (табл. 2).

Відповідно до статистичної інформації за період з 2015-2016 роки найбільше спрямовувалося коштів на фінансування освіти. Так, у 2015 році – 32,6%, у 2016 році – 32,6%. Спостерігаємо незначне зменшення частки видатків на освіту за аналізований період на 3,7%, оскільки у 2017 році частка вже становила – 28,9%. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення теж значна. Так, у 2015 та 2016 роках вона склала – по 29,5%, а от у 2017 році збільшилася на 5,3% і склала – 34,8%. Питома вага видатків на охорону здоров'я в загальній структурі видатків місцевих бюджетів Чернівецької області у 2015 та 2016 роках становила по – 19,4%. а у 2017 р. зменшилася до 16,7%.

Отже, найбільша питома вага в загальній структурі видатків місцевих бюджетів Чернівецької області належить видаткам на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, охорону здоров'я. Надмірна соціальна спрямованість видатків місцевих бюджетів практично унеможливує здійснення інвестицій в економічний розвиток територій. В умовах тотального дефіциту бюджетних коштів на державному та місцевому рівнях поряд із здатністю органів управління акумулювати достатні обсяги фінансових ресурсів місцевих бюджетів на передній план виступає питання їх ефективного використання та одержання максимально можливого результату. Потрібно спрямовувати фінанси в сферу, яка дає приріст валового внутрішнього продукту. Перш за все це залучення інвестицій.

Враховуючи ринкові трансформації в нашій державі, зокрема, децентралізаційні процеси, органам місцевого самоврядування потрібно шукати принципово нові джерела фінансування своїх повноважень. До таких джерел доцільно віднести залучення позикових ресурсів. Рівень бюджетних видатків визначається рівнем бюджетних доходів, дефіцитом бюджету та міжбюджетним управлінням, тому залучення позикових ресурсів дозволить органам місцевої влади перейти до цільового планування витрат – приймати нові програми соціально – економічного розвитку місцевого бюджету та фінансувати їх за рахунок позикових коштів [6, с. 110].

Для дієвого виконання місцевими органами влади покладених на них завдань, потрібно вико-

нати низку удосконалень формування і використання коштів місцевих бюджетів. Для зростання ефективного формування та функціонування місцевих бюджетів доцільно: впроваджувати середньострокове планування та орієнтацію на результат; завжди аналізувати зменшення чи зростання надходжень до місцевих бюджетів, порівнюючи з попередніми періодами; покращити взаємодію роботи органів місцевого самоврядування та органів Державної фіскальної служби України; визначити та ліквідувати причини несплати податків; сформувати програми заходів, направлених на повну мобілізацію до місцевих бюджетів податків та зборів; контролювати роботу фізичних та юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю з метою попередження порушення податкового законодавства [3, с. 692].

Висновки з проведеного дослідження.

Дослідивши регіональний аспект виконання доходної і видаткової частин місцевих бюджетів Чернівецької області, ми прийшли до висновку, що певні зрушення в структурі як доходної, так і видаткової частини місцевих бюджетів вже є. Проте існує низка основних проблем функціонування місцевих бюджетів, а саме: високий рівень дотаційності (близько 70%); переважання надходжень від загальнодержавних податків і зборів; незначна частка місцевих податків і зборів в доходній частині; надмірна соціальна спрямованість видаткової частини місцевих бюджетів (70-80%), їх нераціональна структура. Тому, вважаємо за необхідне, продовжити реформування бюджетної сфери в напрямку удосконалення формування і використання коштів місцевих бюджетів. Доцільно: впроваджувати практику формування бюджетів із урахуванням стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону; продовжувати реформування бюджетної сфери в напрямку децентралізації; збільшити частку податкових надходжень в структурі доходів місцевих бюджетів, шляхом удосконалення податкової складової місцевих бюджетів; впровадити заходи щодо підвищення частки власних доходів місцевих бюджетів, шляхом збільшення питомої ваги місцевих податків і зборів (запозичити вдалий зарубіжний досвід); створити стимули місцевим органам влади для нарощення доходів; підвищити ефективність використання коштів місцевих бюджетів; оптимізувати структуру видатків, шляхом збільшення фінансування видатків, пов'язаних із економічним розвитком регіонів; удосконалити систему міжбюджетних відносин.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, стануть подальші дослідження, що вивчатимуть проблеми та напрями удосконалення формування і використання коштів місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Онищенко С.В. Місцеві бюджети: проблеми їх наповнення та особливості використання в умовах бюджетної децентралізації / С.В. Онищенко, Ю.Є. Величко // Молодий вчений. – № 5(45). – 2017. – С. 689-693.
2. Муніципальні фінанси: [навч. посіб.] / О.П. Кириленко, С.Л. Коваль, З.М. Лободіна [та ін.]; за ред. О.П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2015. – 360 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://url.in.ua/0TX7c>.
3. Міхєєнко Т.В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні і практичні аспекти / Т.В. Міхєєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(66). – С. 39-44.
4. Остріщенко Ю. Особливості планування та виконання місцевих бюджетів у контексті реалізації бюджетної реформи та реформи децентралізації / Ю. Остріщенко // Світ фінансів. – Вип. 4(53). – 2017. – С. 132-144.
5. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 20 травня 2018 р. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-18>.
6. Простебі Л.І. Прагматизм та соціально-економічне значення видатків місцевих бюджетів / Л.І. Простебі // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 23. – 2017. – С. 106-110.
7. Сайт Чернівецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Публічні фінанси. – Режим доступу: <http://bukoda.gov.ua/page/mistsevi-byudzheti>.

REFERENCES:

1. Onyshchenko S.V., Velychko Yu. Ye. (2017) *Mistsevi biudzhetny: problemy yikh napovnennia ta osoblyvosti vykorystannia v umovakh biudzhetnoi detsentralizatsii* [Local budgets: problems of their filling and peculiarities of use in conditions of budget decentralization]. *Young scientist*, no. 5(45), pp. 689-693.
2. Kyrylenko O.P., Koval S.L., Lobodina Z.M. (2015) *Munitsypalni finansy* [Municipal Finance]. Ternopil: Aston. (in Ukrainian)
3. Mikhieienko T.V. (2012) *Formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhetiv: teoretychni i praktychni aspekty* [Formation of local budget revenues: theoretical and practical aspects]. *Actual problems of the economy*, no. 12(66), pp. 39-44.
4. Ostrishchenko Yu. (2017) *Osoblyvosti planuvannia ta vykonannia mistsevykh biudzhetiv u konteksti realizatsii biudzhetnoi reformy ta reformy detsentralizatsii* [Features of planning and implementation of local budgets in the context of budget reform and decentralization reform]. *The world of finance*, no. 4(53), pp. 132-144.
5. *Biudzhetnyi kodeks Ukrainy* [The Budget Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 20 May 2018)
6. Prostebi L.I. (2017) *Prahmatyzm ta sotsialno-ekonomichne znachennia vydatkiv mist-*

sevykh biudzhativ [Pragmatism and socio-economic importance of local budget expenditures]. Scientific Herald of Kherson State University, vol. 23, pp. 106-110.

7. Sait Chernivetskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [The site of the Chernivtsi Regional State Administration]. Available at: <http://bukoda.gov.ua/page/mist-sevi-byudzheti> (accessed 20 May 2018)

Prostebi L.I.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Finance, Banking and Entrepreneurship,
Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Yurii S.M.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Finance, Banking and Entrepreneurship,
Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

INCOME AND EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS – REGIONAL ASPECT OF THEIR IMPLEMENTATION

In the conditions of the reform of Ukraine's financial and budgetary system, a comprehensive theoretical and practical study of the efficiency of the functioning of local budgets becomes important. The level of social and economic development of the region as a whole depends on the amount of financial resources accumulated in local budgets. Formation of revenue and expenditure of local budgets is carried out in conditions of strengthening decentralization processes in the country. The effective functioning of the local self-government institution depends on their implementation. Therefore, the research topic is undoubtedly relevant.

In the scientific article practical aspects of the revenue and expenditure part of local budgets are considered.

The analysis of dynamics and structure of the revenue part of local budgets of Chernivtsi region for 2015-2017 is carried out. According to the results of the analysis, it is determined that there is a high dependence of local budgets on the financial resources of the state budget. As there is a high share of transfers in the revenue part of local budgets. Although there is a slight decrease in the share of official transfers in the overall revenue structure. Thus, the problem of financial independence of local authorities is relevant and needs improvement.

The monitoring of the expenditure part of the local budgets of the Chernivtsi region for 2015-2017 is conducted. It has been determined that the largest share in the overall structure of expenditures of local budgets of Chernivtsi oblast is related to expenditure on education, social protection and social security, health care. Excessive social orientation of expenditures of local budgets practically makes it impossible to invest in the economic development of territories.

The main problems of functioning of local budgets are determined, namely: high level of subsidization (about 70%); the predominance of revenues from national taxes and fees; insignificant share of local taxes and fees in the revenue side; excessive social orientation of the expenditure part of local budgets (70-80%), their irrational structure.

The directions of improvement of efficiency of formation of incomes and implementation of expenditures of local budgets in modern conditions are indicated.

It is advisable to: implement the practice of budget formation taking into account the strategic goals of the socio-economic development of the region; continue to reform the budget sphere in the direction of decentralization; increase the share of tax revenues in the structure of revenues of local budgets, by improving the tax component of local budgets; to implement measures to increase the share of own revenues of local budgets by increasing the share of local taxes and fees (to borrow a successful foreign experience); create incentives for local governments to increase income; increase the efficiency of using local budget funds; to optimize the structure of expenditures, by increasing the financing of expenditures related to the economic development of the regions; to improve the system of inter-budgetary relations.

ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА: ДОСВІД ПОЛЬЩІ

EVALUATION THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS: EXPERIENCE OF POLAND

У статті розглянуто теоретичні та практичні особливості аналізу фінансового стану позичальників. Доведено, що зобов'язання позичальника повинні бути погашені грошовими коштами, що характеризує його кредитоспроможність. Показано, що завдяки використанню системи балів формується низка переваг у процесі кредитного аналізу. Доведено, що оцінювання кредитоспроможності позичальника є процесом комплексного аналізу показників діяльності підприємства.

Ключові слова: кредитування підприємств, фінансовий аналіз, оцінювання кредитоспроможності позичальника, кредитний скоринг.

В статье рассмотрено теоретические и практические особенности финансового анализа заемщика. Доказано, что обязательства заемщика должны быть погашены денежными средствами, что свидетельствует о его кредитоспособности. Показано, что благодаря использованию системы баллов формируется перечень преимуществ в процессе кредитного анализа. Доказано, что оценка кредитоспособности заемщика является процессом комплексного анализа показателей деятельности предприятия.

Доказано, что оценка кредитоспособности заемщика является процессом комплексного анализа показателей деятельности предприятия.

Ключевые слова: кредитование предприятий, финансовый анализ, оценка кредитоспособности заемщика, кредитный скоринг.

In the article, the theoretical and practical peculiarities of the financial analysis of the borrowers are revealed. It is proved that the liabilities of the borrower should be paid off exceptionally by the money resources, which characterises its creditworthiness. It is shown, that owing to the usage of grade system the list of benefits is formed in the process of credit analysis. It is proved that the evaluation of the creditworthiness of the borrower is the process of complex analysis of the enterprise activity indicators.

Key words: crediting of the enterprises, financial analysis, evaluation of the creditworthiness of the borrower, loan scoring.

УДК 336.71:65.012.12

Слав'юк Р.А.

д.е.н., професор,
надзвичайний професор кафедри
менеджменту
Сілезький університет
(Республіка Польща)

Постановка проблеми. Зростання економіки породжує формування нової системи фінансово-кредитних відносин. Реальний сектор економіки кількісно і якісно змінюється, що вимагає нових підходів до здійснення кредитування його суб'єктів. В умовах таких змін постійно змінюється методологія та практика аналізу стану позичальників, як суб'єктів кредитних відносин. Основним завданням аналізу є оцінка результатів діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним).

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. Перебої у виробничому процесі, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходжень засобів на рахунки підприємства, в результаті погіршується платоспроможність. Існують випадки, коли підприємство має фінансові труднощі, пов'язані з нераціональним розміщенням і використанням наявних фінансових ресурсів. Тому фінансова діяльність підприємств, одним з напрямів якої згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності і обліку є отримання кредиту повинна бути спрямована на забезпечення систематичного і ефективного

використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і позичених коштів, фінансової стабільності. У значній мірі досягнення стабільного фінансового стану залежить від фінансового аналізу позичальника у процесі управління і аналізу кредитоспроможності у процесі кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі підходи до оцінювання кредитоспроможності позичальників базуються на основних положеннях щодо вирішення таких завдань як: загальна оцінка фінансового стану і факторів його зміни; вивчення відповідності між засобами і джерелами, раціональності їх розміщення і ефективності використання; дотримання фінансової і кредитної дисципліни; визначення ліквідності і фінансової стійкості підприємства. У процесі фінансового аналізу найчастіше використовується система фінансових показників. Їх аналіз дозволяє виявити симптоми прихованих явищ, проблеми, що потребують глибокого вивчення. Для цього за словами Костирка Р. О. необхідно знати внутрішні і зовнішні фактори їх формування: загальноекономічні умови, умови в галузі, політику адміністрації підприємства і інше [1].

Більш детальний аналіз не завжди підтверджує висновки, зроблені на основі фінансових показників, тому що на їхній рівень впливає специфіка окремих підприємств, середнє значення галузевих даних і інше. Але вивчення коефіцієнтів при аналізі фінансового стану необхідне і актуальне, оскільки

дозволяє зрозуміти процеси, що відбуваються, і правильно оцінити їх не лише для поточного року, а також на перспективу. Найважливішими коефіцієнтами є: ліквідність, ділова активність, фінансова стійкість і рентабельність. При цьому, як зазначають вчені Брітченко І. і Перепелиця Р. важливим у процесі формування методик аналізу є розмежування понять платоспроможності та кредитоспроможності позичальника [2].

Владичин У.В. у своїх працях досить значну роль відводить аналізу кредитоспроможності, відзначаючи, що саме це є запорукою зниження ризику неповернення кредиту та збитковості банку [3]. Версаль Н.І., аналізуючи значення кредитоспроможності більше уваги акцентує на кредитному ризику банку, який є результатом раціонального чи нераціонального відбору позичальників [4]. В Україні активізувались дослідження ризиків кредитування підприємств різних секторів економіки, з огляду на що звертається увага на необхідність індивідуального підходу до оцінювання кредитоспроможності підприємств в залежності від сфери діяльності [5; 6; 7].

У розвинутих країнах теорія та практика оцінювання кредитоспроможності позичальників розвивалась разом з розвитком ринку банківських послуг. При цьому усі сучасні методики аналізу та моделі прогнозування кредитних ризиків базуються на результатах аналізу значної кількості проб та помилок у банківському секторі, а інколи ще й на результатах великих фінансових потрясінь [8; 9].

На відміну від країн з великим досвідом запобігання фінансовим ризикам в Україні у зв'язку з недостатнім рівнем розвитку ринку банківських послуг постійно здійснювались спроби врегулювати кредитні ризики при допомозі нормативних положень, як це робилось Національним банком України для забезпечення формування резервів за кредитними операціями [10; 11]. Втім ці положення часто використовувались банками України і для оцінювання кредитоспроможності клієнтів.

Аналіз праць польських учених дає підстави стверджувати, у цій країні дослідження теоретичних основ кредитоспроможності позичальників є достатньо новим напрямом фінансової науки, а також свідчить про переважання кількості праць щодо ролі кредитного аналізу у процесі кредитування малих і середніх підприємств [12; 13; 14]. Слід зазначити, що це є відображенням специфіки суб'єктної структури реального сектора економіки Польщі, а також особливостей формування, еволюції та функціонування банківської системи Польщі.

Фінансовий ринок неминуче залежить від рівня ефективності діяльності усіх учасників. Неможливо досягти високого рівня ефективності діяльності банківського сектора економіки без

належного рівня розвитку та фінансової стійкості реального сектора економіки [15].

Формулювання цілей статті. Завданням нашого дослідження є формування теоретичних основ та окреслення практичних особливостей аналізу кредитоспроможності позичальників.

Виклад основного матеріалу. Одним із найважливіших принципів банківського кредитування є принцип поверненості наданого кредиту у чітко обумовлені строки. Цілком очевидно, що при наданні кредиту перед банком постає проблема невизначеності того, чи буде його повернуто вчасно і чи буде його повернуто взагалі. З огляду на це основним завданням банківської установи при наданні кредиту є моніторинг рівня невизначеності і детальний аналіз ризику.

Кредитор виявляє довіру до позичальника, надаючи йому кредит, а це означає, що він повинен бути впевнений у тому, що той виконає свої зобов'язання, які передбачені кредитною угодою. У зв'язку з цим банк повинен здійснити попередню фінансову оцінку позичальника щодо можливості та доцільності надання йому кредиту, а також визначити ймовірність його своєчасного погашення у відповідності з умовами кредитного договору. Результат цієї оцінки і характеризує кредитоспроможність клієнта банку.

Здатність повернути борг потрібно пов'язувати не тільки з фінансовими можливостями позичальника, але й з його моральними якостями, видом його діяльності, величиною частки капіталу, вкладеного в нерухоме майно, можливістю заробити кошти для погашення кредиту. М. Бунге в роботі «Теорія кредиту» наводить вислів французького банкіра Ло: «Довіряючи, ми звертаємо увагу на їх (позичальників) чесність – вона переконує нас в тому, що ми не будемо обдурені, на їх майстерність – вона дає нам надію, що вони не помиляються в розрахунках, на рід занять – цим визначається надія на відсоток, який ми очікуємо». Тобто, М. Бунге пов'язував кредитоспроможність з якомога більшою «унерухомленістю капіталу» і вважав гарантією повернення боргу вкладання коштів у нерухомість [16].

Сучасні вимоги банків-кредиторів щодо кредитоспроможності, в першу чергу, пов'язані із наявністю у позичальника здатності заробити кошти для погашення кредиту в процесі їх кругообороту. Тому актуальним є питання створення якісно нової, ґрунтовно продуманої методології комплексної оцінки позичальника, яка б давала реальний об'єктивний результат з урахуванням кількісних та якісних показників, динаміки їх зміни та визначенням можливості погашення боргу протягом усього періоду дії кредитної угоди. Банк зобов'язаний переконати позичальника у зацікавленості зі сторони останнього в правдивій оцінці його кредитоспроможності, оскільки від цього залежить, на

яких умовах йому буде надано кредит. Отже, кредитоспроможність можна виділити як основний критерій, який забезпечує ефективність кредитних відносин.

Банки можуть надавати кредити усім суб'єктам господарської діяльності незалежно від їх галузевої приналежності, статусу, форм власності у разі наявності у них реальних можливостей та правових форм забезпечення своєчасного повернення кредиту та сплати процентів за користування ним, тому при наданні кредитів будь-який банк стикається з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальника, прогнозування ризику неповернення кредиту і прийняттям рішення про надання або відмову у наданні кредиту. Ця процедура є обов'язковою, і її результати істотно впливають як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для позичальника оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить в якому обсязі буде наданий кредит і чи буде він наданий взагалі. Банк повинен проводити комплексну оцінку кредитоспроможності позичальника регулярно і сам факт цього має стимулювати позичальника підвищувати ефективність своєї фінансово-господарської діяльності. Наслідком систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальника може бути погіршення якості кредитного портфеля, через що банк змушений збільшувати витрати на додаткове резервування. Щоб уникнути цього, необхідно розробляти і застосовувати науково обгрунтовані методики оцінки кредитоспроможності позичальника.

Сьогодні немає єдиного визначення поняття кредитоспроможності. Наведемо найбільш часто вживані:

1) Кредитоспроможність – це здатність позичальника повністю та у чітко окреслений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями .

2) Кредитоспроможність – це якісна оцінка фінансового стану позичальника, яка здійснюється банком для вирішення питання про можливість і умови кредитування та дозволяє передбачити можливість своєчасного повернення кредитів, а також їхнє ефективне використання .

3) Кредитоспроможність – наявність умов для отримання кредиту, спроможність повернути його в повному обсязі й у визначений банком термін.

4) Поняття кредитоспроможності включає правовий і господарсько-фінансовий стан позичальника, який визначає наявність передумов для одержання ним кредитів.

5) Кредитоспроможність – це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Кредитоспроможність оцінюється з позиції банку, а банк, перш за все, цікавить саме спромож-

ність позичальника розраховуватися за своїми зобов'язаннями. У певній мірі останнє формулювання найточніше відповідає сутності поняття кредитоспроможності, тому що боргові зобов'язання можуть містити і зобов'язання повернення кредиту, і виплати процентів, і інші зобов'язання позичальника. Однак слід зробити кілька уточнень. Зокрема, слід зазначити, що зобов'язання позичальника можуть погашатися з різних джерел і різними видами активів, що характеризує його платоспроможність. Проте кредитні зобов'язання позичальника перед банком повинні бути погашені виключно грошовими коштами, що характеризує його кредитоспроможність. Є необхідність використання для оцінки кредитоспроможності позичальників терміну «потік грошових коштів», який слід розуміти як рух виключно грошових коштів, тому що «грошовий потік» згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Крім того, ми вважаємо, що як потенційне джерело погашення кредитної заборгованості слід розглядати в основному потоки грошових коштів від операційної діяльності (основної), які носять регулярний характер. Якщо підприємство отримує чисті грошові надходження від інвестиційної діяльності (наприклад від продажу свого майна), то це не буде свідченням його високої платоспроможності, а скоріше є результатом неплатоспроможності, а отже і неспроможності повернути кредит. Висновок про кредитоспроможність позичальника повинен спиратись на конкретні умови кредитування, у контексті яких здійснювалася оцінка кредитоспроможності, тому що той самий позичальник може бути визнаний кредитоспроможним відповідно до одних умов кредитування і некредитоспроможним за інших обставин.

З урахуванням викладеного вище визначення поняття кредитоспроможності можна сформулювати так: кредитоспроможність - це здатність позичальника, за окреслених умов кредитування, в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями грошовими коштами, що генеруються ним у процесі операційної діяльності .

Оцінка кредитоспроможності потенційного клієнта банку – це у значній мірі оцінка рівня ризику, який притаманний кредитним відносинам, оскільки кредитний ризик є ризиком ймовірного невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями. Оцінювання кредитоспроможності позичальника є одним із декількох способів захисту від кредитного ризику. Під платоспроможністю клієнтів банку розуміють спроможність юридичної особи своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які впливають із будь-яких операцій грошового характеру. Відмінність цих понять представлено в табл. 1.

На відміну від оцінювання платоспроможності підприємств будь-якими суб'єктами ринку метою аналізу кредитоспроможності є отримання банком об'єктивної оцінки результатів діяльності позичальника, на підставі якої він приймає рішення щодо можливості і умов кредитування.

Банки зобов'язані розробляти і затверджувати внутрішньобанківські положення про порядок проведення кредитних операцій та методу оцінки фінансового стану позичальника. За такими критеріями як оцінка фінансового стану позичальника, стан обслуговування позичальни-

Таблиця 1

Відмінності понять «кредитоспроможність» і «платоспроможність» [2]

Кредитоспроможність	Платоспроможність
Поняття вужче, порівняно з поняттям «платоспроможність»	Містить у собі поняття «кредитоспроможності»
Прогнозує платоспроможність підприємства на строк кредиту	Фіксує неплатежі за попередній період або на певну дату
Характеризує можливість погашення частини загального боргу, а саме – кредитної заборгованості	Характеризує здатність і можливість погасити всі види заборгованості
Джерела погашення: виручка від реалізації продукції, виручка від реалізації майна, що забезпечує кредит, гарантія іншого банку або підприємства, страхове відшкодування	Джерела погашення: виручка від реалізації продукції, виручка від реалізації майна підприємства

Таблиця 2

Характеристика основних показників оцінювання кредитоспроможності позичальників в методиках PARTS і CAMPARI

PARTS	CAMPARI
PURPOSE – ціль кредиту	CHARACTER – репутація позичальника
AMOUNT – розмір кредиту	ABILITY – оцінка бізнесу (спроможність погашення)
REPEYMENT – механізм погашення	MEANS – маржа, дохідність
TERMS – строк кредиту	PURPOSE – ціль кредиту
SECURITI – забезпечення	AMOUNT – обґрунтування суми
	REPAYMENT – умови погашення
	INSURANCE – страхування кредитного ризику

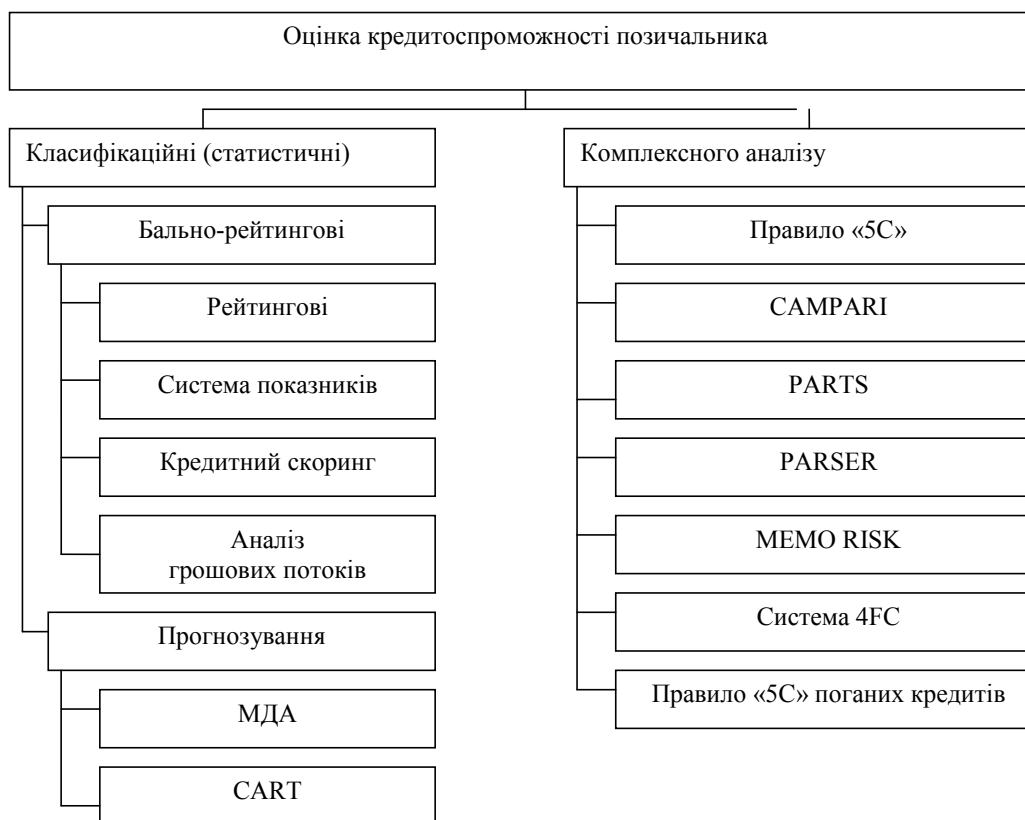


Рис. 1. Підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника [17]

ком кредитної заборгованості за основним боргом і процентів за ним у розрізі кожної окремої заборгованості та рівень забезпечення кредитної операції здійснюється аналіз кредитного портфеля та якісна класифікація кредитних операцій.

У світовій практиці застосовували низку методик оцінки кредитоспроможності, в основу яких покладено аналіз фінансового стану позичальника та його надійності щодо своєчасного погашення банківського боргу. В американській практиці застосовують загальновідоме правило «5С» (аббревіатура від перших літер базових критеріїв кредитування). Комерційні банки європейських країн використовували такі відомі системи, як PARTS, CAMPARI (табл. 2).

Основні підходи до оцінювання кредитоспроможності позичальника подані на рисунку 1.

Вивчаючи досвід кредитування юридичних осіб у Польщі ми помітили, що з 2010 до 2018 року триває постійне спрощення процедур оцінювання кредитоспроможності позичальника. При цьому, як у всіх європейських країнах у Польщі усі банки використовують кредитний скоринг.

Кредитний скоринг (система кредитних балів) – це числовий статистичний метод, що передбачає бальну систему аналізу якісних і кількісних показників кредитоспроможності позичальника і використовується кредитно-фінансовими установами як для оцінювання кредитоспроможності позичальників, так і для визначення ризиків, пов'язаних зі споживчим кредитуванням.

Розрізняють скоринг заяви, що базується на характеристиках клієнта, що поєднуються з параметрами кредитної заяви. Скоринг поведінки –

Таблиця 3

Методики та моделі кредитного скорингу

Вид	Рішення	Джерело інформації
Скоринг заяв	Рішення стосовно надання кредиту, включаючи: – Затвердження/відхилення /передавання на додатковий розгляд – Обмеження використання – Ціноутворення залежно від наявних ризиків	Заява на отримання кредиту Звіт кредитного бюро
Скоринг поведінки	Рішення стосовно управління рахунком, включаючи: – Прострочені внески – Управління доступом – Ціноутворення залежно від наявних ризиків – Управління кредитною лінією	Кредитна справа клієнта Внутрішні дані за платежами
Скоринг кредитного бюро	Рішення стосовно надання кредиту, включаючи: – Затвердження/відхилення/передавання на додатковий розгляд – Обмеження використання – Ціноутворення залежно від наявних ризиків Рішення стосовно управління рахунком, включаючи: – Прострочені внески – Управління доступом – Ціноутворення залежно від наявних ризиків – Управління кредитною лінією	Звіт кредитного бюро

Таблиця 4

Комплексний аналіз стану підприємства-позичальника у банку Польщі

Показники	Назва показника	Найкраще	Найгірше	Вага внутрішня	Вага розділу
Прибутковості	Продажу	10% і більше	0% і менше	0,28	0,35
	ROE	20% і більше	0% і менше	0,28	
	ROA	10% і більше	0% і менше	0,44/1,00	
Ліквідності	Поточна ліквідність	250% і більше	120% і менше	0,20	0,25
	Абсолютна ліквідність.	100% і більше	50% і менше	0,32	
	Загальна ліквідність	300% і більше	100% і менше	0,48/1,00	
Ділова активність	Цикл реалізації (оборот деб.)	15 днів і менше	90 днів і більше	0,33	0,15
	Ротація запасів	19 днів і менше	120 днів і більше	0,33	
	Ротація зобов'язань	15 днів і менше	90 днів і більше	0,34/1,00	
Структура фінансування	Капіталом необоротних активів	140% і більше	80% і менше	0,28	0,25
	Частка довгострокових кредитів	15% і менше	200% і більше	0,32	
	Капітал/ Кредит	10% і більше	70% і менше	0,40/1,00	

Методика аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника у банку Польщі

Показник	Кількість балів при відповідних значеннях показників				Сума балів
	більше 2,5	2-2,5	1,9-1,5	1-1,4	
Поточна ліквідність	більше 1,5	1,25-1,5	1-1,24	0,75-0,9	менше 1
Абсолютна ліквідність	менше 0,5	0,5-0,75	0,74-1	0,9-1,5	менше 0,75
Частка заборгованості в пасивах	менше 0,5%	5-10%	5-10%	5-10%	більше 1,5
Ліміт кредиту	більше 8%	6-8%	3,5-5%	1-3,4%	більше 25%
Рентабельність продажу	менше 30	30-40	41-50	51-60	менше 1%
Термін обороту дебіторської заборгованості (дні)	менше 30	30-40	41-50	51-60	більше 60
Термін обороту запасів (дні)	більше 2	1,5-2	1,25-1,49	1-1,24	більше 60
Кредитна позиція	менше 0,3	0,3-34	0,35-0,39	0,4-0,6	менше 1
Частка запасів в оборотних активах	менше 30	30-40	41-50	51-60	більше 0,6
Термін обороту кредиторської заборгованості (дні)					більше 60

здійснюється на основі інформації про виконання кредитних зобов'язань клієнтом (стан рахунку, використання кредитної лінії, наявність заборгованості). Скоринг кредитного бюро – базується на історичних даних бази кредитного бюро. Цей вид скорингу вважається одним з найбільш надійних та є однією з стандартних послуг кредитного бюро.

Кредитний скоринг, що передбачає бальну систему аналізу якісних і кількісних показників кредитоспроможності позичальника передбачає відповідні рішення для кожного його виду (табл. 3).

Нами було підібрано кілька методик, які використовуються банками у Польщі для оцінювання кредитоспроможності позичальника – юридичної особи (табл. 4, 5).

За результатами оцінювання визначається клас позичальника. При цьому ми бачимо, що найкращий показник і, відповідно, найвищий клас за класифікацією присвоюється підприємству у якого загальна сума балів рівна і вища 1.

Отже чим більше балів, тим нижчий клас позичальника і, відповідно, вищий ризик кредитування. Згідно з цією методикою від 0 до 17 балів буде найвищий клас позичальника (1+) від 18 до 27 – 1 клас, а від 28 до 37 – клас 1-. При цьому за описаною методикою може бути 13 класів позичальника.

Подані вище методики відображають прагнення банків до використання скорингових систем оцінювання кредитоспроможності позичальника з максимальним спрощенням процедур і використанням мінімальної кількості фінансових показників. Особливо це проявляється у процесі кредитування підприємств малого і середнього бізнесу. Завдяки ефективній системі відбору позичальників у Польщі невелика кількість підприємств-позичальників мають прострочену заборгованість понад 90 днів [18].

На підставі аналізу результатів використання системи балів можемо виділити основні переваги використання кредитного скорингу:

- зменшення витрат банку завдяки відбору найбільш надійних клієнтів;
- прискорення процесу надання кредиту;
- зменшення кількості недоброчесних позичальників;
- проведення моніторингу поточного стану клієнтів;
- використання різних видів скорингових карт;
- автоматична перевірка даних;
- постійний нагляд за функціонуванням системи спеціалістами кредитного відділу.

Додаткову інформацію щодо фінансового стану позичальника у європейських банках отримують зі звіту про рух грошових коштів підприємства. Як відомо цей звіт містить інформацію про чисті грошові потоки в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Експрес-аналіз дуже

Таблиця 6

Оцінювання чистих грошових потоків позичальника за методиками європейських банків

Діяльність (чисті грошові потоки)	Ситуації							
	+	+	+	+	-	-	-	-
Операційна	+	+	+	+	-	-	-	-
Інвестиційна	+	-	+	-	+	-	+	-
Фінансова	+	-	-	+	+	+	-	-

легко здійснюється на основі застосовуваної методики, яка подана в таблиці 6.

Згідно з цією методикою кожна з ситуацій, яка відображає додатні чи від’ємні значення чистих грошових потоків позичальника має свою інтерпретацію та своє значення у процесі кредитування. Коротко опишемо їх.

1: Додатні надходження коштів від усіх видів діяльності підприємства. Акумулює кошти і може їх інвестувати. У випадку помірного класу за системою оцінювання може бути підставою для прийняття позитивного рішення про кредитування

2: Висока прибутковість і прибуток може використовуватись на розвиток і на сплату зобов’язань.

3: Типова ситуація, коли маємо дії з реструктуризацією. Ця інформація має неоднозначне трактування і рішення про кредитування залежатиме від класу позичальника.

4: Підприємство, що розвивається. Найсприятливіша ситуація для кредитування.

5: Від’ємні суми в операційній і додатні в інших – труднощі у веденні бізнесу. Кредитування неприпустиме.

6: Типова ситуація для нових підприємств, які починають розвиватись.

7: Недобір коштів покривається продажем активів. Найгірший випадок. Загроза банкрутства. Кредитування неприпустиме.

8: Від’ємний рух коштів. Кредитування неприпустиме.

В європейських банках використовується коефіцієнт погашення (обслуговування) боргу – Debt-Service Coverage Ratio (DSCR), який визначається діленням чистого прибутку (як варіант прогнозованого) на суму кредиту («тіло кредиту»).

Глибина аналізу кредитоспроможності залежить також від наявності чи відсутності в минулому кредитних відносин підприємства з даним банком, від результатів його фінансової діяльності, розмірів і строків надання кредитів.

На основі оцінки кредитоспроможності позичальника і ефективності комерційної угоди (проєкту) банк приймає рішення про доцільність видачі підприємству кредиту і укладає з ним кредитний договір.

Зміст кредитного договору визначається підприємством і банком самостійно. В ньому передбачається ціль кредитування, умови і порядок видачі і погашення кредиту, спосіб забезпечення кредиту, процентні ставки за кредит, права і відповідальність сторін, інші умови. Усі ці умови перебу-

вають у прямій залежності від результатів аналізу кредитоспроможності позичальника.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на те, що фінансовий стан позичальника залежить від результатів його операційної, інвестиційної і фінансової діяльності перед банком постає завдання об’єктивного аналізу цих результатів для забезпечення мінімального ризику у процесі кредитування. Оцінювання кредитоспроможності позичальника є процесом комплексного аналізу показників діяльності підприємства. На нашу думку найбільш значимими показниками для аналізу фінансового стану позичальника є перш за все показники його операційної діяльності.

Теорія та практика банківського кредитування супроводжується постійним пошуком новітніх методів та прийомів аналізу кредитоспроможності для мінімізації кредитного ризику. Найбільш практичними та достатньо апробованими є скорингові (бальні) системи оцінювання кредитоспроможності позичальника.

Кредитний аналіз не завжди підтверджує висновки, зроблені на основі фінансових показників, тому що на їхній рівень впливає специфіка діяльності окремих підприємств в тій чи іншій країні. Тому методологія побудови комплексних систем аналізу кредитоспроможності позичальника повинна спиратись на міжнародні стандарти обліку та фінансової звітності, існуючі нормативні положення центральних банків та специфіку діяльності банку і клієнта.

Теорія та практика оцінювання кредитоспроможності позичальників неминуче розвиватиметься разом з розвитком ринку банківських послуг. Досвід діяльності банків у Польщі, зокрема і в частині аналізу кредитоспроможності позичальників є корисним для банків України. Особливо це проявляється в посткризовий період.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – Х.: Фактор. 2007. – 784 с.
2. Брітченко І., Перепелиця Р. Оцінка кредитоспроможності емітента корпоративних облігацій // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 52–56.
3. Владичин У.В. Банківське кредитування: навчальний посібник / за ред. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2008. – 589 с.
4. Версаль Н.І. Теорія кредиту: навчальний посібник / Н.І. Версаль, Т.В. Дорошенко. – К.: Києво-Могилянська академія, 2007. – 481 с.

5. Скалецька Олена Василівна. Банківське кредитування сільськогосподарських підприємств: аналіз та управління : монографія / О. В. Скалецька, В. М. Домрачев. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – 197 с.

6. Глущенко Віктор Володимирович. Банківське кредитування і фінансове посередництво в Україні : монографія / Глущенко В. В., Лаврик О. Л.; [заг. ред. В. В. Глущенко]. – Харків : Смуґаста типографія, 2016. – 263 с.

7. Вдовенко Лариса Олександрівна. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері : монографія / Л. О. Вдовенко ; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця : Корзун Д. Ю., 2014. – 377 с.

8. Michael R.Powers. A theory of risk, return and solvency Insurance: Mathematics and Economics. Volume 17, Issue 2, October 1995, Pages 101-118.

9. Скиннер К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли/ Крис Скиннер; перевела с англ. Е. И. Недбальская; науч. ред. Н. А. Головки. – Минск: Гревцов Паблшер, 2009, 400 с.

10. Положення «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», Постанова Правління НБУ № 23 від 25 січня 2012 р.

11. Постанова Правління Національного банку України Про затвердження «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30 червня 2016 року.

12. Sławomir Juszczak. Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2008_nr66_s17.pdf

13. Artur Stefański. Ocena ryzyka kredytowego przy zastosowaniu wybranych modeli analizy dyskryminacyjnej Електронний ресурс. Режим доступу: file:///D:/mydoc/13_A.Stefanski_Ocena_ryzyka_kredytowego....pdf

14. Sławomir Juszczak. Teoretyczne i aplikacyjne aspekty udzielania kredytów inwestycyjnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Електронний ресурс. Режим доступу: file:///D:/mydoc/Teoretyczne%20i%20aplikacyjne%20aspekty_60-82.PDF.

15. Шкварчук Л. О. Фінансовий ринок: Навч. посібн. / Л. О. Шкварчук. – К.: Знання, 2013. – 382 с.

16. М. Бунге: сучасний дискурс / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – 697 с. (Н. Бунге Теория кредита. С. 267-475).

17. Бордюг В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 12. – С. 112-115.

18. Ponad 15 mln Polaków ma kredyt. Średnie zadłużenie to 38 tys. zł na jedną osobę. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/kraj/kredyty-polakow-2017-raport-infokredyt-zwiazku-bankow-polskich/qmccv5>.

REFERENCES:

1. Kostyrko R. O. (2007) Finansovij analiz: Navch. posibnyk, Kharkiv, Faktor. – 784 s.

2. Britchenko I., Perepelycja R. (2005) Ocinka kredytopromozhnosti emitenta korporatyvnykh oblighacij // Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrainy, # 11, s. 52–56.

3. Vladychyn U.V. (2008) Bankivskie kredytuvannja: navchalnyj posibnyk. – Kyjiv: Atika, 589 s.

4. Versalj N.I. T.V. Doroshenko. (2007) Teorija kredytu: navchalnyj posibnyk, Kyjiv, Kyjevo-Moghyljansjka akademija, 481 s.

5. Skaleccka Olena Vasylivna (2015). Bankivskie kredytuvannja siljskoghospodarsjykh pidpryjemstv: analiz ta upravlinnja. Ljviv, Ligha-Pres, 197 s.

6. Ghlushhenko V. V., Lavryk O. L. (2016) Bankivskie kredytuvannja i finansove poserednyctvo v Ukraini : monoghrafija. – Kharkiv, Smughasta typoghrafija, 263 s.

7. Vdovenko Larysa Oleksandrivna. (2014) Mekhanizmy bankivskogho kredytuvannja v aghrarnij sferi : monoghrafija, Vinnycja, Korzun, 377 s.

8. Michael R.Powers. A theory of risk, return and solvency Insurance: Mathematics and Economics. Volume 17, Issue 2, October 1995, Pages 101-118.

9. Skinner K. (2009) Budushchee bankinga: mirovye tendentsii i novye tekhnologii v otrasli, Minsk: Grevtsov Pablisher, 400 s.

10. Polozhennja «Pro porjadok formuvannja ta vykorystannja bankamy Ukrainy rezerviv dlja vidshkoduvannja mozhyvykh vtrat za aktyvnymy bankivskymy operacijamy», Postanova Pravlinnja NBU # 23 vid 25 sichnja 2012 r.

11. Postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrainy Pro zatverdzhennja «Polozhennja pro vyznachennja bankamy Ukrainy rozmiru kredytnogho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operacijamy» # 351 vid 30 chervnja 2016 roku.

12. Sławomir Juszczak. Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2008_nr66_s17.pdf

13. Artur Stefański. Ocena ryzyka kredytowego przy zastosowaniu wybranych modeli analizy dyskryminacyjnej file:///D:/mydoc/13_A.Stefanski_Ocena_ryzyka_kredytowego....pdf

14. Sławomir Juszczak. Teoretyczne i aplikacyjne aspekty udzielania kredytów inwestycyjnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. file:///D:/mydoc/Teoretyczne%20i%20aplikacyjne%20aspekty_60-82.PDF

15. Shkvarchuk L. O. (2013) Finansovij rynek: Navch. posibn. Kyjiv, Znannja, 382 s.

16. M. Bunghe: suchasnyj dyskurs (2005) / Za red. V. D. Bazylevycha. – Kyjiv, Znannja, 697s.

17. Bordjugh V.V. (2008) Teoretychni osnovy ocinky kredytopromozhnosti pozycchalnyka banku // Visnyk Universytetu bankivskoji spravy Nacionaljnogho banku Ukrainy, # 12, s. 112-115.

18. Sławomir Juszczak. Teoretyczne i aplikacyjne aspekty udzielania kredytów inwestycyjnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. file:///D:/mydoc/Teoretyczne%20i%20aplikacyjne%20aspekty_60-82.PDF.

Slav`yuk R.A.Doctor of Economic Sciences, Professor of Management
University of Silesia (Poland)**EVALUATION THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS: EXPERIENCE OF POLAND**

In the process of research, the theoretical approaches are formed and the practical peculiarities of borrowers' creditworthiness analysis are explained. In the article, the meaning of the financial analysis in the process of lending is revealed. The terms financial analysis and analysis of creditworthiness are differentiated. It is shown that the financial state of the enterprise depends on the results of its operational, investment and financial activity. The most important indicators of credit analysis are the following: liquidity, business activity, financial stability and profitability.

It is proved that in the developed countries the theory and practice of the evaluation the creditworthiness of borrowers evolved together with the development of the banking services. Unlike in the countries with the large experience of financial risks prevention, in Ukraine, the several measures were taken to regulate the credit risks with the judicial documents. In Poland, the research of theoretical basis the creditworthiness of borrowers is quite a new trend of financial science.

It is proved that the liabilities of the borrower should be paid off exceptionally by the cash, which characterises its creditworthiness. The regular cash flows from the operating activity should be considered as the potential source of debt payment. The definition of creditworthiness as the ability of borrower in the full amount and in the defined by credit agreement time to pay its debts with the money resources, generated in the operational activity is formulated.

The methods of analysis the creditworthiness of the borrowers in the Polish banks are given. It is proved that the contemporary methods are loan scoring, the system of credit grades of the borrower. It is shown, that thanks to the usage of grade system the list of benefits is formed in the process of credit analysis. The benefits are the following: decrease of the bank expenses, speeding up the process of crediting, monitoring of the current state of borrowers.

It is shown that the additional information in the European banks is received from the report about the cash flow of borrower. The importance of the methodology of evaluation the demand of the enterprise for the credit resources is revealed.

It is proved that the evaluation of the creditworthiness of the borrower is the process of complex analysis of the enterprise activity indicators. The methodology of complex systems of analysis the creditworthiness of the borrower should be based on the international standards of reporting, existing regulatory documents of the central banks. The experience of Poland is useful for the Ukrainian banks. It is especially important for the improvement the scoring systems of the evaluation the financial situation of the borrower.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВАTHEORETICAL SITUATION OF MANAGEMENT
OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

УДК 658.15

Сукрушева Г.О.к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету**Валовик Ю.Д.**студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті представлено теоретичну сутність управління фінансовим станом підприємства. Обґрунтовано поняття «управління» за допомогою літературних джерел. Проведено морфологічну оцінку визначення «фінансовий стан підприємства». На цій основі, автором, було синтезовано економічну категорію «управління фінансовим станом підприємства». Наведено основні функції, що повинні виконуватися на підприємстві в рамках управління його фінансовим станом.

Ключові слова: управління, фінансовий стан, фінансові ресурси, фінансовий результат, активи, капітал, зобов'язання, фінансове планування, контроль.

В статье представлено теоретическую сущность управления финансовым состоянием предприятия. Обосновано понятие «управление» с помощью литературных источников. Проведено морфологическую оценку определения «финансовое состояние предприятия». На этой основе, автором, было синтезировано, экономическую

категорию «управления финансовым состоянием предприятия». Приведены основные функции, которые должны выполняться на предприятии в рамках управления его финансовым состоянием.

Ключевые слова: управление, финансовое положение, финансовые ресурсы, финансовый результат, активы, капитал, обязательства, финансовое планирование, контроль.

The article presents the theoretical essence of the management of the financial state of the enterprise. The concept of "management" with the help of literary sources is substantiated. A morphological evaluation of the definition of "financial condition of the enterprise" was conducted. On this basis, the author, was synthesized, the economic category of "management of the financial condition of the enterprise". The main functions that must be performed at the enterprise in the management of its financial condition are given.

Key words: management, financial position, financial resources, financial result, assets, capital, liabilities, financial planning, control.

Постановка проблеми. Формування ринкової економіки в Україні, привели до необхідності розробки нових правил ведення бізнесу, які дозволяють підприємству приймати самостійні рішення, і відповідати за отримані результати. У зв'язку з цим, напрацювання в сфері управління фінансовим станом суб'єкта господарювання вимагають постійного удосконалення, з метою отримання підприємством максимального прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванням ефективної системи управління фінансовим станом підприємства займаються багато науковців та практикуючих економістів таких як: І. А. Бланк, М. Д. Білик, Ю. А. Верига, М. Я. Дем'яненко, Коробов М. Я., Поддєрьогін А. М., Савицька Г. В., Цал-Цалко Ю. С.

Постановка завдання. Метою проведення даного дослідження є теоретичне обґрунтування поняття «фінансовий стан підприємства», та визначення основних напрямків управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання, для менеджерів вищої ланки, постає проблема підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства, оскільки економічні перетворення, такі як: зміни податкового законодавства, зміни кредитного і валютного ринків, спонукають їх до формування гнучкої фінансової політики, і постійного моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища, задля забезпечення прибутковості підприємства.

Управління підприємством є складним процесом, який повинен виконуватися безперервно.

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України, цей процес ускладнюється кризовими явищами, особливо в умовах нестачі фінансових ресурсів.

На думку Большакова А. С. управління – це процес розподілу й руху ресурсів в організації з наперед заданою метою, за наперед розробленим планом і з безперервним контролем за результатами діяльності [1, с. 14].

За словами Райзберга Б. А., управління це:

1) свідомо цілеспрямована дія з боку суб'єктів, керівних органів на людей і економічні об'єкти, здійснювана з метою спрямувати їхні дії й отримати бажані результати;

2) великий підрозділ найвищих органів управління, департамент [2, с. 349].

За словами С. І. Михайлова – управління підприємством або іншими первинними суб'єктами господарювання – це постійна й систематична дія на діяльність його структур для забезпечення злагодженої роботи та досягнення кінцевого позитивного результату [3, с. 4].

На основі даних тлумачень, можна зробити висновок, що управління підприємством, це складний процес який охоплює всі складові діяльності підприємства, має безперервний характер, та високий ступень контролю, і направлений на одержання головної мети діяльності підприємства – одержання позитивного фінансового результату, тобто прибутку.

Управління фінансовим станом підприємство можливо характеризувати після морфологічної

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Бланк І. А. [4, с. 216]	Фінансовий стан підприємства є станом обсягу та структури активів, капіталу, а також основних фінансових результатів діяльності підприємства на певну дату	Обсяг та структура активів
Білик М. Д. [5, с. 117]	Фінансовий стан підприємства – реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами та державою	Фінансова спроможність
Дем'яненко М. Я. [6, с. 316]	Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства	Комплексне поняття
Коробов М. Я. [7, с. 173]	Фінансовий стан підприємства – міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями	Міра забезпеченості фінансовими ресурсами
Верига Ю. А. [8, с. 630]	Фінансовий стан підприємства – здатність підприємства формувати і залучати кошти, повертати борги і покривати збитки	Здатність формувати кошти
Поддєрьогін А. М. [9, с. 130]	Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів	Характеризується системою показників
Савицька Г. В. [10, с. 250]	Фінансовий стан підприємства – економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу	Економічна категорія
Цал-Цалко Ю. С. [11, с. 321]	Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів економічних систем, реальні та потенційні фінансові можливості	Фінансові можливості
Визначення автора	Фінансовий стан підприємства – економічна категорія, що характеризується мірою забезпеченості активами, капіталом, для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями	



Рис. 1. Функції управління фінансовим станом підприємства

оцінки поняття «фінансовий стан», який наведено в таблиці 1.

Таким чином, управління фінансовим станом підприємства - це процес який охоплює фінансову складову суб'єкта господарювання, тобто управління фінансовими ресурсами (формуванням активів підприємства, і своєчасних розрахунків за зобов'язаннями), з метою отримання позитивного фінансового результату, і планування своєї діяльності на майбутні періоди, задля виконання основної функції господарюючого суб'єкта.

На основі синтезу тлумачень управління підприємством та фінансовий стан підприємства, можливо виділити основні функції, що повинно виконувати підприємство під час управління фінансовим станом, як наведено на рис. 1.

Функції, що наведено на рисунку 1, при їх реалізації, дозволять підприємству в не простих економічних умовах досягти фінансового успіху, адже при злагодженій роботі всіх структурних підрозділів суб'єкта господарювання, і прийняття ефективних управлінських рішень, негативні зовнішні зміни дозволять вчасно реагувати на всі виклики, і не допустити погіршення фінансового стану підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна зробити висновки, що кожне підприємство потребує ефективного управління, особливо це стосується управління фінансовим станом, адже налагодження системи постійного моніторингу за фінансовими ресурсами, їх надходженням, та ефективним використанням, дадуть можливість підприємству досягти основної мети – одержання максимального прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большаков А. С. Менеджмент: учеб. пособ. / А. С. Большаков. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
3. Михайлов С. І. Менеджмент: навч. посіб. / С.І. Михайлова. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. – Т. 2. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2005. – 549 с.
5. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
6. Дем'яненко М. Я. Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан. – К.: ІАЕУААН, 2005. – 507 с.
7. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К.: Знання, КОО, 2006. – 378 с.
8. Верига Ю. А. Звітність підприємств: навч. посіб. / Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля. – К.: ЦУЛ, 2008. – 776 с.
9. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
10. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька – К.: Знання, 2005. – 662 с.
11. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія практика та інтерпретація: монографія / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир: Житомир. держ. технолог. ун-т, 2004. – 506 с.

REFERENCES:

1. Bolshakov A.S. (2000) Menedzhment. [Management]. ucheb. posob. / A.S. Bolshakov. – SPb.: Pyter, (in Russian)
2. Raizberh B.A. (2005) Sovremennyy ekonomicheskyi slovar. [Modern Economic Dictionary] / B.A. Raizberh, L.Sh. Lozovskiy, E.B. Starodubtseva. – 4-e yzd., pererab. y dop. – Moscow: YNFRA-M (in Russian)
3. Mykhailov S. I. (2006) Menedzhment. [Management]. navch. posib. / S.I. Mykhailova. – Vinnytsia: NOVA KNYHA (in Ukrainian)
4. Blank Y. A. (2005) Osnovy finansovoho menedzhmenta. [Fundamentals of financial management] – T. 2. / Y. A. Blank. – Kiev: Nyka-Tsentr, Elha (in Ukrainian)
5. Bilyk M. D. (2005) Sutnist i otsinka finansovoho stanu pidpriemstv. [The essence and assessment of the financial condition of enterprises] / M. D. Bilyk // Finansy Ukrainy. № 3, pp. 117–128.
6. Demianenko M. Ya. (2005) Finansovyi slovnyk-dovidnyk [Financial Dictionary-Directory] / M. Ya. Demianenko, Yu. Ya. Luzan. – Kiev: IAEUAAN (in Ukrainian)
7. Korobov M. Ya. (2006) Finansovo-ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstv. [Financial and economic analysis of enterprises]. navch. posib. / M. Ya. Korobov. – Kiev: Znannia, KOO (in Ukrainian)
8. Veryha Yu. A. (2008) Zvitnist pidpriemstv. [Enterprise Accounts]. navch. posib. / Yu. A. Veryha, Z. M. Levchenko, I. D. Vatulia. – Kiev: TsUL (in Ukrainian)
9. Poddierohin A. M. (2000) Finansy pidpriemstv. [Finances of enterprises]. pidruchnyk / A. M. Poddierohin. – Kiev: KNEU (in Ukrainian)
10. Savytska H. V. (2005) Ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstva. [Economic analysis of enterprise activity]. navch. posib. / H. V. Savytska – Kiev: Znannia (in Ukrainian)
11. Tsal-Tsalko Yu. S. (2004) Statystychnyi analiz finansovoi zvitnosti: teoriia praktyka ta interpretatsiia. [Statistical Analysis of Financial Reporting: Theory of Practice and Interpretation]. monohrafiia / Yu. S. Tsal-Tsalko. – Zhytomyr: Zhytomyr. derzh. tekhnoloh. un-t (in Ukrainian)

Sukrusheva A.O.Ph.D. in Economics, Associate Professor
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics**Valovyk Yu.D.**Student
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL SITUATION OF MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

In modern economic conditions, for senior managers, there is a problem of improving the management of the financial state of the enterprise, as economic transformations, such as: changes in tax legislation, changes in the credit and currency markets, encourage them to form a flexible financial policy, and continuous monitoring of internal and external environment, in order to ensure profitability of the enterprise.

Enterprise management is a complex process that must be carried out continuously. At this stage of development of the Ukrainian economy, this process is complicated by crisis phenomena, especially in the absence of financial resources.

Based on these interpretations, it can be concluded that enterprise management is a complex process that covers all components of an enterprise, has a continuous character, and a high level of control, and is aimed at obtaining the main goal of the enterprise's activity - obtaining a positive financial result, that is, profit.

Thus, management of the financial condition of an enterprise is a process that involves the financial component of an entity, that is, the management of financial resources (the formation of assets of an enterprise, and timely settlement of liabilities), in order to obtain a positive financial result, and planning its activities for the future periods, for the purpose of performing the main function of the business entity.

The functions shown in Figure 1, in their implementation, will allow the company to achieve financial success in not simple economic conditions, because in the coordinated work of all structural subdivisions of the entity, and the adoption of effective management decisions, negative external changes will allow timely response to all challenges, and prevent the deterioration of the financial condition of the enterprise. Thus, it can be concluded that each enterprise needs effective management, especially as it relates to the management of the financial state, since the establishment of a system of continuous monitoring of financial resources, their inflow, and effective use will enable the company to achieve its main goal - maximizing profit.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ

THE HOUSEHOLDS' FINANCIAL POTENTIAL: THE ESSENCE AND METHODOLOGY OF EVALUATION

УДК 336.011

Шкварчук Л.О.

д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»

Ярошевич Н.Б.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»

*У статті розкрито зміст фінансового потенціалу населення країни, його роль у забезпеченні економічного зростання країни та зв'язок із рівнем споживчого та інвестиційного потенціалів. Доведено наявність прямого суттєвого зв'язку між рівнем споживчого потенціалу населення країни та величиною ВВП. Виявлено вплив фінансового потенціалу населення на рівень конкурентоспроможності країни. Оцінено рівень фінансового потенціалу населення України. **Ключові слова:** фінансовий потенціал, економічне зростання, споживчий потенціал населення, інвестиційний потенціал населення.*

В статье раскрыта сущность финансового потенциала населения страны, его роль в обеспечении экономического роста страны и связь с уровнем потребительского и инвестиционного потенциалов. Доказано наличие прямой существенной связи между уровнем потребительского потенциала населения страны и величиной ВВП. Выяв-

лено влияние финансового потенциала населения на уровень конкурентоспособности страны. Оценен уровень финансового потенциала населения Украины.

Ключевые слова: финансовый потенциал, экономический рост, потребительский потенциал населения, инвестиционный потенциал населения.

This thesis describes the content of the households' financial potential, its role in ensuring the country's economic growth and the link with the level of consumer and investment potentials. The authors prove that there is a direct significant link between the level of the households' consumer potential and the size of GDP. The influence of the households' financial potential on the level of the country competitiveness is revealed. In the paper the level of financial potential of Ukrainian households is estimated.

Key words: financial potential, economic growth, households' consumer potential, households' investment potential.

Постановка проблеми. Проблема пошуку інструментів забезпечення економічного зростання є однією з найгостріших в економічній теорії. За останні сто років науковцями та практиками розроблено ряд положень щодо ефективних способів стимулювання розвитку економіки, проте, у своїй більшості, вони є дієвими лише упродовж короткого періоду часу. Кожна економічна криза є наслідком прорахунків у виборі методів та інструментів макроекономічної політики, адекватних існуючій ситуації.

Аналіз досвіду економічного розвитку країн з високим рівнем життя громадян дає підстави стверджувати, що провідна роль у забезпеченні довгострокового зростання належить інструментам стимулювання внутрішніх механізмів розвитку. До них, зокрема, належать фінансові ресурси населення. Теорія поведінкових фінансів дає нам підстави стверджувати, що фінанси домогосподарств відіграють значну роль у забезпеченні збалансованості економіки. Тобто населення країни, володіє певним фінансовим потенціалом, під яким варто розуміти перспективну здатність населення формувати направлені фінансові потоки, які залежно від величини, інтенсивності та швидкості визначатимуть стан економіки країни у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі концепція фінансового потенціалу є досить поширеною. Учені застосовують її для оцінювання фінансової здатності суб'єкту господарювання або окремої території-

ально-економічної одиниці (міста, регіону, країни) забезпечити власний розвиток. При цьому, визначенню ролі та величини фінансового потенціалу населення у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі приділяється незначна увага. Напрацювання у цій сфері переважно стосуються оцінювання фінансового потенціалу домогосподарств у контексті регіональних фінансів (А.М. Вдовиченко (2013) [1], Т.В. Клименко (2013) [2]).

Переважна більшість праць у сфері фінансів домогосподарств присвячена проблемам формування фінансових потоків населення у їх взаємозв'язку із тенденціями розвитку фінансового ринку та фінансової системи країни. Дослідженню окремих аспектів фінансів домогосподарств як складової фінансової системи країни приділяли увагу Р.С. Квасницька [3], О.В. Рудницька [4], Р.А. Слав'юк [5] та інші. Вивченням ролі фінансів домогосподарств у забезпеченні економічного та соціального розвитку займалися Т.І. Кізіма [6], С.І. Юрій [7] та інші.

Окремою сферою наукових інтересів учених є дослідження залежностей потенціалу ринку та економічним зростанням. Проте більшість таких досліджень стосуються мікроекономічного аспекту оцінювання розміру ринку та зростання окремої фірми. Зокрема, Thierry Mayer, Marc J. Melitz, Gianmarco I.P. Ottaviano (2011) [8], довели наявність прямого зв'язку між розміром ринку, конкуренцією та можливостями фірми щодо розвитку.

Формулювання цілей статті. Завданням нашого дослідження є формування методології

оцінювання зв'язку між фінансовими можливостями населення та економічним зростанням країни.

Виклад основного матеріалу. Застосування концепції фінансового потенціалу до фінансових ресурсів населення (домогосподарств) має певні методологічні особливості. По-перше, підхід фінансового потенціалу населення застосовується у межах макроекономічного аналізу, що відрізняє його від існуючих концепцій. По-друге, складові фінансового потенціалу населення мають інший зміст та наповнення.

Фінансовий потенціал населення визначається споживчим та інвестиційним потенціалом (див. рис. 1).

Згідно із підходом (Mankiw (2000)) [9] споживання є найбільшим компонентом випуску. Тобто домогосподарства володіють певним споживчим потенціалом, який визначає ВВП країни за витратним методом. Споживчий потенціал населення країни характеризує місткість внутрішнього ринку, тобто максимально кількість товарів та послуг, яка може бути реалізована виробниками у межах країни. Фактично, що вищим є споживчий потенціал населення, то вищим є його платоспроможний попит, то більші можливості виробників щодо збуту продукції у середині країни. Споживчий потенціал населення є однією з важливих характеристикою вагомості країни у зовнішній торгівлі. Високий споживчий потенціал населення здатен приваблювати імпортерів, підвищуючи їх конкуренцію. Ринок країни, у якій сформувалась економіка з такими характеристиками можна класифікувати як ринок попиту.

Відповідно до Яппеллі та Пагано (1994) [10] заощадження населення сприяють збільшенню інвестицій та прискоренню темпів зростання ВВП. Це дає нам підстави стверджувати, що домогосподарства володіють певним інвестиційним потенціалом.

Концепція інвестиційного потенціалу набула широкого використання для оцінювання можливостей розвитку окремих територіально-економічних одиниць (міст, регіонів та країн). У вітчизняній науковій літературі існує декілька визначень

інвестиційного потенціалу. Досить часто розрізненість трактувань обумовлена відмінностями сфер дослідження. Відносно безальтернативним є підхід, відповідно до якого під інвестиційним потенціалом розуміють перспективну здатність об'єкта здійснювати інвестиційну діяльність. З урахуванням цього, під інвестиційним потенціалом населення будемо розуміти його здатність формувати значні заощадження, які визначають внутрішні джерела фінансування інвестиційних потреб економіки. Що вищим є такий потенціал, то багатшою є економіка, тим нижчою є її залежність від зовнішніх джерел та кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках. Така економіка характеризується високою життєздатністю.

Отже, високий інвестиційний потенціал населення забезпечує високі потенційні можливості економіки до зростання. Так, згідно із дослідженнями Oxford Economics (2014) збільшення заощаджень домогосподарств не лише забезпечує сім'ям більшу фінансову безпеку, але і допомагає національній економіці створити стабільне процвітання. Приріст заощаджень обумовив низьку залежність економіки США від іноземного капіталу і зробить домогосподарства більш безпечним, що зміцнило довгострокове економічне зростання [11].

Високий споживчий потенціал домогосподарств у поєднанні із значним інвестиційним потенціалом формує значну конкурентоспроможність економіки країни. Так, відповідно до методології Всесвітнього економічного форуму розрахунок Індексу глобальної конкурентоспроможності країн (The Global Competitiveness Index) здійснюють за дванадцятьма показниками, до яких, зокрема належить розмір ринку (Market size) та фінансування через місцевий ринок акцій (Financing through local equity market). Ці показники є суміжними із визначеними нами категоріями споживчого та інвестиційного потенціалів. Адже згідно із нашим підходом, споживчий потенціал – це місткість внутрішнього споживчого ринку, а інвестиційний потенціал – це обсяг фінансових ресурсів домогосподарств, залучених у економічний оборот через фінансовий ринок, у тому числі, через ринок акцій.



Рис. 1. Складові та чинники фінансового потенціалу населення

Відповідно до методологічних роз'яснень Всесвітнього економічного форуму, розмір ринку впливає на продуктивність виробництва, оскільки великі ринки дозволяють компаніям використовувати економію на масштабі, що обумовлює зниження витрати не лише виробництва, але й збуту продукції. Такі ринки є привабливими для товаровиробників, оскільки дають можливість наблизитись до кінцевого споживача продукції, навіть за умови низької забезпеченості вхідними ресурсами. Тому країни з високою місткістю внутрішнього ринку (високим споживчим потенціалом) мають значну вагу у світових економічних та політичних процесах. Показник фінансування через місцевий ринок акцій дає можливість оцінити внутрішні фінансові можливості економіки щодо залучення капіталу.

Дані щодо деяких складових конкурентоспроможності України за період 2007-2016 рр., представлені у табл. 1. відображають показники оберненого рейтингу (місце країни у рейтингу конкурентоспроможності загальної сукупності країн).

Оцінювання зв'язку результуючих показників (Індексу глобальної конкурентоспроможності та ВВП на душу населення) та факторних ознак (місткість внутрішнього ринку, обсяг експорту (частка країни у світовій торгівлі) та фінансування через місцевий ринок акцій) доцільно провести за допомогою коефіцієнтів кореляції. Результати розрахунків коефіцієнтів кореляції (див дані табл. 2) дають підстави стверджувати, що існує значний зв'язок між показниками фінансового потенціалу населення та величиною ВВП і глобальною конкурентоспроможністю України.

Із проаналізованих факторів найбільший вплив на ВВП України має місткість внутрішнього ринку, тобто, відповідно до нашого підходу, - споживчий потенціал населення країни. Вплив індексу

частки зовнішнього ринку України на ВВП є незначним. А найменше на ВВП України впливає фактор фінансування через місцевий ринок акцій. При цьому, останній фактор (фінансування через місцевий ринок акцій) з інших трьох чинить найбільший вплив на рівень конкурентоспроможності України, хоча рівень цього впливу не є визначальним. Тобто, інвестиційний потенціал населення визначає рівень конкурентоспроможності країни на світовій арені.

Найменшою мірою рівень конкурентоспроможності України залежить від експортних можливостей країни, що спростовує поширену думку про виняткову важливість експортного потенціалу країни у забезпеченні її економічного зростання. Від'ємні значення коефіцієнтів кореляції є обґрунтованими, оскільки що нижчим є рейтинг країни за відповідною факторною ознакою, то меншим є її ВВП на душу населення.

Отримані залежності підтверджують вихідну гіпотезу про те, що темпи економічного зростання країни значною мірою визначаються фінансовим потенціалом населення (споживчим та інвестиційним потенціалами).

Застосування концепції споживчого та інвестиційного потенціалів для оцінювання здатності населення (домогосподарств) країни генерувати капітал для забезпечення економічного зростання вимагаю формування нового підходу до оцінювання величини відповідних потенціалів. Розрахунок споживчого та інвестиційного потенціалів домогосподарств країни можна здійснювати двома способами: графічно-аналітичним та прогностично-аналітичним. У першому випадку зручним для використання є графічна інтерпретація динаміки доходу домогосподарств з виокремленням основних елементів доходу (обсягу споживання

Таблиця 1

Показники оцінювання глобальної конкурентоспроможності України у 2007-2016 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс глобальної конкурентоспроможності	72	82	89	82	73	84	76	79	85	81
Місткість ринку	31	29	38	38	38	38	38	45	47	47
Індекс місткості внутрішнього ринку	29	30	37	37	35	36	37	46	48	48
Індекс місткості зовнішнього ринку	37	37	37	36	37	37	38	39	38	39
Розвиток фінансового ринку	85	106	119	116	114	117	107	121	130	120
фінансування через місцевий ринок акцій	92	107	120	123	129	127	108	118	127	114
ВВП на душу населення (US\$)	3.046	3.920	2.542	3.000	3.621	3.877	3.919	3.055	2.125	2.194

Джерело: сформовано за даними Global Competitiveness Reports

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції

	Місткість внутрішнього ринку	Індекс частки зовнішнього ринку	Фінансування через місцевий ринок акцій
ВВП на душу населення	-0,669	-0,348	-0,131
Індекс глобальної конкурентоспроможності	0,341	0,053	0,462

Джерело: розраховано автором

та заощадження). Відповідно до рис. 2 площа фігури, обмеженої горизонтальною віссю та лінією доходів(домогосподарств визначає фінансовий потенціал населення країни (Ω_f):

$$\Omega_f = \int f_b(t) dt. \quad (1)$$

Площа фігури, обмеженої горизонтальною віссю та обсягом заощаджень (депозитів) домогосподарств визначає інвестиційний потенціал населення країни (Ω_i):

$$\Omega_i = \int f_s(t) dt. \quad (2)$$

Враховуючи викладене вище, споживчий потенціал населення країни можна визначити з рівняння:

$$\Omega_c = \Omega_f - \Omega_i. \quad (3)$$

Застосування прогностично аналітичного методу передбачає розрахунок показників граничної схильності до споживання μ та граничної схильності до заощаджень β . Відповідно, споживчий та інвестиційний потенціали населення країни можна визначити за формулами (4) та (5):

$$\Delta\Omega_c = \Delta\Omega_f \times \mu \quad (4)$$

$$\Delta\Omega_i = \Delta\Omega_f \times \beta \quad (5)$$

Показник граничної схильності до заощаджень є широко використовуваним показником, який часто розраховується і оприлюднюється національними статистичними службами різних країн. Оскільки $\mu + \beta = 1$, то рівняння (4) набуде вигляду:

$$\Delta\Omega_c = \Delta\Omega_f \times (1 - \beta). \quad (6)$$

На рис. 3 представлено динаміка показника граничної схильності до заощаджень (β) населення України, розрахована за даними Держстату за 2003-2016 рр.

Оцінювання складових фінансового потенціалу населення України, здійснене відповідно до графічно-аналітичного підходу (див. дані рис. 2) та прогностично-аналітичного підходу (див. дані рис. 3), свідчать про низький рівень інвестиційного потенціалу. Середня схильність населення країни до заощаджень за останні 14 років становить (-0,13), що вказує на низьку спроможність

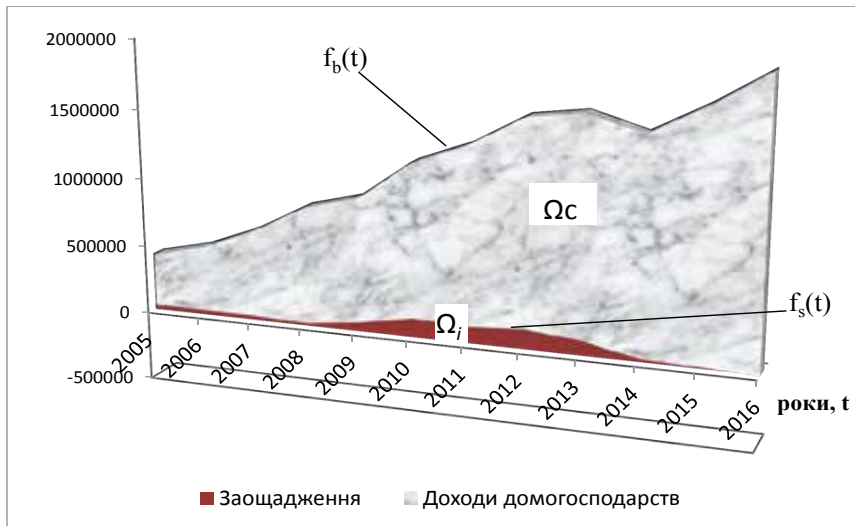


Рис. 2. Динаміка елементів фінансового потенціалу домогосподарств в Україні у 2005-2016 рр.

Джерело: складено за даними Держстату України

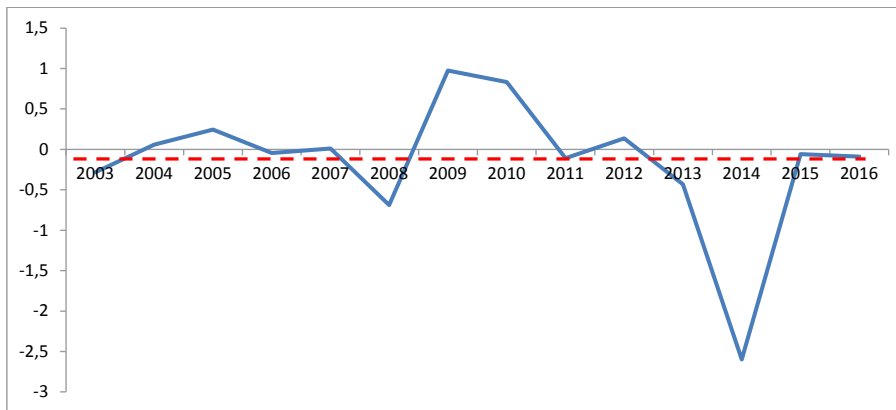


Рис. 3. Динаміка показника граничної схильності до заощаджень населення України у 2003-2016 рр.

до формування внутрішніх фінансових резервів капіталу для забезпечення економічного зростання. В економіці з низьким рівнем інвестиційного потенціалу населення буде спостерігатись перманентний процес дефіциту капіталу та виникатиме постійна потреба у залученні його на зовнішніх ринках.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищений інтерес науковців та практиків до дослідження механізмів формування та використання фінансів домогосподарств свідчить про зростаючу роль останніх у забезпеченні стабільного розвитку економіки держави. Здатність населення перерозподіляти власні фінансові потоки на свідчить про наявність можливостей впливати на макроекономічні процеси шляхом використання певних фінансових інструментів. На скільки активними будуть процеси перерозподілу визначається не лише рівнем доходів населення країни, але рівнем залучення населення до процесів фінансового управління власними фінансовими ресурсами. За таких умов ваги набуває не лише величина фінансового потенціалу населення, але й величина окремих його складових: споживчого та інвестиційного потенціалів. Низький рівень доходів населення України у поєднанні із низькою схильністю до заощаджень обумовлюють незначну роль внутрішнього приватного капіталу у забезпеченні виходу економіки України з кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовиченко А. М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України: [монографія] / А. М. Вдовиченко. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2012. – 225 с.
2. Клименко Т. В. Сучасний стан фінансового потенціалу домогосподарств Чернігівської області / Т. В. Клименко // Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1 : Економіка і управління. – 2013. – № 1. – С. 110-116.
3. Квасницька Р.С. Домогосподарство як інститут фінансового ринку України / Р.С. Квасницька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(2). – С. 235-240.
4. Рудницька О. В. Економічна природа та роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни / О. В. Рудницька // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20(1). – С. 173-178.
5. Слав'юк Р.А. Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління: [монографія] / Р. А. Слав'юк. – К.: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 330 с.
6. Кізіма Т. О. Тенденції розвитку фінансів домогосподарств: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії / Т. О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 170-176.

7. Тарасюк М. В. Функції фінансів домогосподарств у ринковій економіці посткризового періоду / М. В. Тарасюк // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 230-235.

8. Юрій С. І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. І. Юрій, Т. І. Кізіма // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 3-10.

9. Thierry Mayer, Marc J. Melitz, Gianmarco I.P. Ottaviano (2011). Market Size, Competition, and the Product Mix of Exporters. NBER Working Paper No. 16959. Issued in April 2011. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 April 2011.

10. Mankiw, N. Gregory (2000). Macroeconomics [macro economics] Fourth Edition. Worth Publishers, New York, New York.

11. Jappelli, T. and Pagano, M. (1994). Saving, growth, and liquidity constraints. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 109, No. 1, pp. 83-109.

12. Another Penny Saved. The Economic Benefits of Higher US Household Saving (2014). OXFORD ECONOMICS. – P. 28.

REFERENCES:

1. Vdovychenko A. M. Finansovyi potentsial naselennia: novi mozhlyvosti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy: [monografiia] / A. M. Vdovychenko. – Irpin: Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy, 2012. – 225 s.
2. Klymenko T. V. Suchasnyi stan finansovoho potentsialu domohospodarstv Chernihivskoi oblasti / T. V. Klymenko // Chernihivskiyi naukovyi chasopys Chernihivskoho derzhavnogo instytutu ekonomiky i upravlinnia. Ser. 1 : Ekonomika i upravlinnia. – 2013. – № 1. – S. 110-116.
3. Kvasnytska R.S. Domohospodarstvo yak instytut finansovoho rynku Ukrainy / R.S. Kvasnytska // Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. – 2013. – Vyp. 9(2). – S. 235-240.
4. Rudnytska O. V. Ekonomichna pryroda ta rol finansiv domohospodarstv u finansovii systemi krainy / O. V. Rudnytska // Ekonomichni visnyk universytetu. – 2013. – Vyp. 20(1). – S. 173-178.
5. Slaviuk R.A. Kapital pidpriemstv i bankiv: teoretychni osnovy formuvannia ta upravlinnia: [monografiia] / R. A. Slaviuk. – K.: DVNZ «Universytet bankivskoi spravy», 2016. – 330 s.
6. Kizyma T. O. Tendentsii rozvytku finansiv domohospodarstv: zarubizhnyi dosvid ta vitchyzniani realii / T. O. Kizyma // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2013. – № 9. – S. 170-176.
7. Tarasiuk M. V. Funktsii finansiv domohospodarstv u rynkovii ekonomitsi postkryzovoho periodu / M. V. Tarasiuk // Ekonomichni visnyk universytetu. – 2013. – Vyp. 21(1). – S. 230-235.
8. Iurii C. I. Finansy domohospodarstv: teoretychni pidkhody do traktuvannia sutnosti / S. I. Yurii, T. I. Kizyma // Finansy Ukrainy. – 2008. – № 8. – S. 3-10.
9. Thierry Mayer, Marc J. Melitz, Gianmarco I.P. Ottaviano (2011). Market Size, Competition, and the Product Mix of Exporters. NBER Working Paper

No. 16959. Issued in April 2011. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 April 2011.

10. Mankiw, N. Gregory (2000). *Macroeconomics [macro economics]* Fourth Edition. Worth Publishers, New York, New York.

11. Jappelli, T. and Pagano, M. (1994). Saving, growth, and liquidity constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, No. 1, pp. 83-109.

12. Another Penny Saved. *The Economic Benefits of Higher US Household Saving* (2014). OXFORD ECONOMICS. – p. 28.

Shkvarchuk L.O.

Doctor of Economic Sciences, a Professor of Finance
Lviv Polytechnic National University

Yaroshevych N.B.

PhD, an Associate Professor of Finance
Lviv Polytechnic National University

THE HOUSEHOLDS' FINANCIAL POTENTIAL: THE ESSENCE AND METHODOLOGY OF EVALUATION

This thesis describes the content of the households' financial potential. First, it signifies how the households' finance ensures economic growth. Households finance plays a central role in determining economic equilibrium. An increase in the households' financial potential is typically associated with higher economic growth. The authors prove that the households' financial potential consists of the consumer and investment potentials. The household consumption is one of the indicators of the economic growth and development of a country. There is a direct significant link between the level of the households' consumer potential and the size of GDP. Increased the households' investment potential not only gives families greater financial security, but helps the national economy create sustainable prosperity. The authors view the households' investment potential as promoting national long-term economic prosperity.

Second, the authors analyze the impact of the households' consumer and investment potentials on the main macroeconomics indicators. The households' financial potential affects the level of competitiveness of the country. The impact of the households' consumption potential on the country's GDP is greater than the country's export opportunities. The investment potential determines the level of the country competitiveness on the world stage.

Third, the authors create the mythology of estimation of the households' consumer and investment potential. There is difficult to measure the consumer and investment potentials. The authors suggest using two approaches to potentials assessment. One of them uses the graphical methods another uses the prognostic methods. The level of the households' investment potential depends on marginal propensity to save. Marginal propensity to save of Ukrainian households between 2003 and 2016 was negative and stood at -0.13. It determines the low investment potential of Ukrainian economy. The low households' investment potential makes the Ukrainian economy dependents on foreign capital. The household consumption plays an important role in influencing economic growth by stimulating the aggregate expenditure.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОЇ КООРДИНАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ

PROBLEMS OF EFFICIENT COORDINATION OF MONEY-CREDIT AND PHYSICAL POLICY IN THE CONDITIONS OF RECESSION

У статті проаналізовано проблеми ефективної координації грошово-кредитної та фіскальної політики в Україні в умовах рецесії, розглянуто теоретичні засади її ефективності, недоліки поточної грошово-кредитної політики на 2018 р. та середньострокову перспективу. Визначено основні умови ефективності монетарної політики для малої відкритої економіки. На підставі результатів аналізу зроблено висновки щодо проблемних питань ефективної координації грошово-кредитної та фіскальної політики.

Ключові слова: державне регулювання економіки, грошово-кредитна політика, фіскальна політика, макроекономічна стабільність, антициклічне регулювання, стимулююча монетарна політика, стримуюча монетарна політика, канали монетарної трансмісії, курсова політика.

В статье проанализированы проблемы эффективной координации денежно-кредитной и фискальной политики в Украине в условиях рецессии, рассмотрены теоретические основы ее эффективности, недостатки текущей денежно-кредитной политики на 2018 г. и среднесрочную перспективу. Определены основные условия эффективности монетарной политики

для малой открытой экономики. На основании результатов анализа сделаны выводы относительно проблемных вопросов эффективной координации денежно-кредитной и фискальной политики.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, денежно-кредитная политика, фискальная политика, макроекономическая стабильность, антициклическое регулирование, стимулирующая монетарная политика, сдерживающая монетарная политика, каналы монетарной трансмиссии, курсовая политика.

The article analyzes the problems of effective coordination of monetary and fiscal policies in Ukraine under recession, reviews the theoretical basis of its effectiveness, the disadvantages of current monetary policy for 2018 and the medium-term perspective. The main conditions for the effectiveness of monetary policy for a small open economy are determined. Based on the results of the analysis, conclusions were drawn on problematic issues of effective coordination of monetary and fiscal policies.

Key words: state regulation of economy, monetary policy, fiscal policy, macroeconomic stability, anticyclical regulation, stimulating monetary policy, restraining monetary policy, channels of monetary transmission, exchange rate policy.

УДК 338.23

Штефан Л.Б.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Постановка проблеми. Пріоритетним завданням державної влади будь-якої країни є забезпечення стійкого економічного зростання. Зусилля всіх владних структур мають спрямовуватися на досягнення головної цілі, а політика окремих органів влади та інструменти її реалізації повинні бути часткою скоординованої загальнодержавної політики, елементи якої не суперечать один одному, а доповнюють та підвищують ефективність всієї системи державного регулювання економіки.

Тому успіх державної політики в фінансовому секторі багато в чому залежить від скоординованості як стратегічної, так і тактичної складових грошово-кредитної та фіскальної політики, дій уряду та Національного банку України як на рівні вироблення політики, так і на рівні проведення поточних операцій, їх взаємоузгодженості, підпорядкованості короткострокових вигод та інтересів довгостроковим загальнодержавним цілям. Проте практика доводить, що в Україні не завжди узгоджуються цілі уряду та НБУ щодо забезпечення надійної грошової стабілізації, адже дійсно, засобами лише одного відомства забезпечити підтримання макроекономічної стабільності часто є неможливим.

Тому сьогодні нам потрібна узгодженість дій між монетарною та фіскальною владою, насамперед для забезпечення ефективної державної

економічної політики. Ситуація, коли уряд збільшує державні видатки, а центральний банк в той же час проводить жорстку антиінфляційну політику й обмежує пропозицію грошей, призводить до нестачі ліквідності та підвищення процентної ставки, і відповідно, до зменшення обсягів виробництва. Необхідно погоджувати такі цілі між собою, розробивши єдиний напрям економічного розвитку в країні: пропонувати такий обсяг грошової маси, який би забезпечував потреби в обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі ефективної координації грошово-кредитної та фіскальної політики присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: А. А. Гриценко, А. І. Даниленко, О. М. Дутченко, В. В. Зимовець, О. І. Кіреєв, Л. В. Кривенко, В. І. Міщенко, М. І. Синюченко, М. М. Шаповалова та ін. [1-3]. Теоретичні та прикладні аспекти удосконалення фіскальної політики в умовах євроінтеграційних процесів висвітлено в роботах С. С. Гасанова, В. П. Кудряшова, А. М. Соколовської та ін. [4-6]. На підставі цих досліджень було проаналізовано необхідність координації монетарної та фіскальної політик, вплив грошово-кредитної політики на фіскальну та навпаки.

Незважаючи на те, що зазначена тема достатньою мірою висвітлена в наукових дослідженнях, питання ефективної координації грошово-кредит-

ної та фіскальної політики в умовах рецесії потребує подальшого переосмислення. Кризові явища в українській економіці виявили гострі кути та проблемні питання в реалізації як грошово-кредитної так і фіскальної політик, які знижують їх ефективність як інструмента макроекономічної стабілізації та розвитку. Ми спостерігаємо, що ринкові методи та інструменти характеризуються досить низькою ефективністю у сфері забезпечення фінансової стабільності, що й зумовлює тривалий період рецесії вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ефективності координації грошово-кредитної та фіскальної політики в Україні в умовах рецесії.

Виклад основного матеріалу дослідження. І грошово-кредитна і фіскальна політика відіграють визначальну роль в економічному розвитку будь-якої країни. Тому необхідно усувати суперечності в цілях, інструментах та інших кроках в досягненні макроекономічної рівноваги.

Як відомо, фіскальна політика впливає на сукупний попит безпосередньо через державні видатки, а монетарна – опосередковано, через свої інструменти, котрі діють на зміну пропозиції грошей, у зв'язку з чим змінюється ставка процента, а потім і рівень інвестицій. Водночас цей логічний ланцюг не завжди спрацьовує, тому Дж. М. Кейнс саме фіскальну політику розглядав як основну, а грошово-кредитну – як другорядну [2].

Основною метою узгодження фіскальної та монетарної політики є не збалансування бюджету, стабільність цін чи антициклічне регулювання, а саме забезпечення стабільності економічного зростання. По суті, монетарна політика формує загальне макроекономічне середовище завдяки використанню відповідних інструментів, змінюючи пропозицію грошей, тоді як фіскальна політика через перерозподіл частини ВВП може впливати на економіку більш точно.

Крім політичного впливу на фіскальну політику, є й інші відмінності між фіскальною та монетарною політиками, а саме: внаслідок складності внесення змін до державного бюджету і, отже, до фіскальної політики на поточний рік, та можливості швидших змін грошово-кредитної політики вважається, що монетарна політика оперативніше реагує на макроекономічні зміни. Однак між використанням інструментів грошово-кредитної політики і кінцевим результатом у вигляді макроекономічних змін існує певний часовий лаг, який залежно від ситуації може бути дуже тривалим, а фіскальна політика, впливаючи безпосередньо на сукупний попит, має значно менший лаг. Також між монетарною та фіскальною політиками спостерігається взаємний вплив, оскільки якщо збільшення грошової маси відповідає зростанню обсягів виробництва і не спричиняє інфляцію, підвищується платоспроможність населення, а отже

зростає попит на облігації внутрішнього боргу, що полегшує покриття дефіциту бюджету. Натомість перевищення рівнем інфляції прогнозованого значення веде до зменшення прогнозованого дефіциту бюджету, якщо його дохідна частина зросла більше, ніж прогнозувалося.

При цьому головне завдання фіскальної експансії – збільшення обсягів виробництва та мінімізація ефекту заміщення, тому для забезпечення її ефективності в результаті стимулюючої політики попит на гроші повинен бути чутливим до ставки процента, а для мінімізації втрат від ефекту заміщення обсяги виробництва мають бути малочутливими до зміни цієї ставки [7]. Монетарна експансія ефективна лише тоді, коли інструменти грошово-кредитної політики справляють суттєвий позитивний вплив на економічну ситуацію, і чим потужніший цей вплив, тим вони ефективніші.

Всім нам відомо, що основним параметром, на який впливає монетарна політика, є пропозиція грошей. Відповідно, чим менше залежить попит на гроші від ставки процента (завдяки чому вона знижується у відповідь на збільшення пропозиції грошей), а також чим більше зростають обсяги виробництва у результаті її зменшення, тим ефективнішою буде монетарна політика. Тобто для монетарної та фіскальної експансії умови ефективності будуть протилежними.

Крім того, дуже важливу роль у стабілізації макроекономічної ситуації в країні відіграє валютна політика. Коли проводиться політика фіксованого валютного курсу, то фіскальна політика є ефективнішою, оскільки мінімізується ефект витіснення. Наприклад, при стимулюючій фіскальній політиці зростаючий дефіцит державного бюджету збільшує попит на гроші, а отже, процентну ставку, що сприяє припливу капіталу до країни, формуючи тенденції до ревальвації і стабілізації валютного курсу. Центральний банк викупує іноземну валюту, збільшуючи пропозицію грошей і зменшуючи процентну ставку, а отже, послаблюючи ефект витіснення. За плаваючого валютного курсу ці дії фіскальної влади призвели б до ревальвації національної валюти та зменшення чистого експорту, і якби грошово-кредитне регулювання не забезпечило зростання процентної ставки, у підсумку обсяги виробництва зменшилися б.

Натомість, політика плаваючого валютного курсу робить монетарну політику ефективнішою, оскільки при зміні грошової маси та, відповідно, процентної ставки роль грошово-кредитної політики посилюється. Зокрема, при збільшенні пропозиції грошей знижується процентна ставка і виникає відплив капіталу, що спричиняє девальвацію національної валюти. Завдяки цьому зростає чистий експорт, що разом зі зменшеною ставкою сприяє збільшенню обсягів виробництва. При фіксованому валютному курсі заходи монетарної полі-

тики є малоефективними. Таким чином, у малій відкритій економіці до якої відноситься Україна, режим фіксованого обмінного курсу робить ефективнішою фіскальну політику, а плаваючого валютного курсу – монетарну. Тому зважаючи на перехід до вільного курсоутворення та відповідно посилення ефективності саме монетарної складової економічної політики кожен монетарний крок повинен враховувати дії фіскальних органів.

Однак ми спостерігаємо останнім часом в координації цих двох політик значний дисонанс. До його ознак можна віднести внесення змін до податкового законодавства, що істотно змінює умови функціонування економічної системи та потребує часткового коригування монетарних показників, а з огляду на лаговий ефект монетарної політики заходи грошово-кредитної політики повинні бути впроваджені заздалегідь до відповідних законодавчих змін в податковій політиці. Якщо суттєво адміністративно збільшується мінімальна заробітна плата, хоча обсяги ВВП в країні практично не збільшуються, то це спричиняє певні цінові ризики для вітчизняної економіки.

Крім того, під час прийняття одного з ключових нормативно-правових актів монетарної політики – Основних засад грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу не було вирішено низку питань. Так, наприклад, реалізація політики інфляційного таргетування, задекларована в Основних засадах грошово-кредитної політики, наразі має ряд суперечливих аспектів, зокрема щодо як можливості забезпечення зазначеного режиму, так і доцільності взагалі переходу до нього [8].

У межах інфляційного таргетування передбачається дотримання режиму плаваючого обмінного курсу, однак, враховуючи відкритий характер та малі розміри вітчизняної економіки, а також значну волатильність світових цін, де-факто забезпечити вільне курсоутворення при одночасному утриманні споживчої інфляції в майбутньому на цільовому рівні до 5% з допустимим діапазоном відхилень +/- 1 п.п. майже не можливо [9].

Виникають сумніви в збереженні курсової стабільності без втручання НБУ у 2019 р., адже через рік настає час повернення реструктуризованого у 2015 р. зовнішнього боргу. У 2019 р. виплати за облігаціями зовнішньої державної позики зростуть майже у 2,6 рази, що істотно посилить навантаження на валютний ринок [10].

Також існують вагомні чинники посилення панічних настроїв економічних агентів, що також спричинить зростання навантаження на валютний ринок країни, вплив на який з боку держави вкрай обмежений, зокрема через наявність збройного конфлікту на українській території.

У таких умовах декларування політики вільного курсоутворення при втручанні регулятора в рин-

кові процеси у сфері валютного обігу є елементом, що призводить до зменшення і без того низького рівня довіри до регулятора. У свою чергу, втрата довіри до НБУ нівелює такий позитивний результат інфляційного таргетування, як покращання процесу планування виробничої активності економічних агентів, оскільки рівень довіри до цінових цілей буде також низький.

Водночас важко досяжні цілі НБУ, задекларовані в Основних засадах грошово-кредитної політики, та, відповідно, послаблення довіри до регулятора негативно впливатимуть на ступінь довіри до національної грошової одиниці, що спричинить посилення процесів доларизації економіки та знизить можливості НБУ в контролі сфери грошового обігу, створивши додатковий бар'єр на шляху реалізації режиму інфляційного таргетування.

Як показує історія, у вітчизняній економіці у періоди жорсткої фіксації курсу НБУ спостерігається очікуване підвищення довіри до національної грошової одиниці та знижується рівень доларизації і навпаки. Так, із початку 2009 р. до жовтня 2017 р. рівень доларизації зріс з 30,6 до 45% [10]. Крім того, не зрозумілим залишається положення щодо меж надмірної волатильності обмінного курсу, які не виражені в конкретних кількісних значеннях, що, відповідно, дало б можливість економічним агентам краще розуміти дії НБУ.

Варто зауважити, що де-факто, через намагання знизити вплив зовнішніх шоків на торговельний баланс за рахунок вільного курсоутворення, посилюються панічні настрої, зростає вартість критичного імпорту та знецінюються реальні доходи населення. Середньомісячний офіційний курс гривні до долара США з початку 2014 р. до початку 2018 р. зменшився у 3,4 рази при зростанні індексу споживчих цін у 1,2 рази [10].

Також виникають сумніви в спроможності НБУ успішно реалізувати політику інфляційного таргетування, зважаючи на низьку дієвість ключового каналу монетарної трансмісії у процесі реалізації інфляційного таргетування – процентного каналу.

Ми знаємо, що існують два протилежні курси антициклічного регулювання економікою, які зробили кейнсіанці: з одного боку, стримувальний (рестрикційний) курс, до якого вдаються під час інфляційного буму, тобто так званого перегріву економіки, якого у нас сьогодні немає, тому ми його не розглядаємо, з іншого боку, спонукаючий (стимулювальний) курс, який слід застосовувати у фазі кризи перевиробництва і який критикували представники монетаризму. Причому, обидва вказані курси антициклічної стабілізації охоплюють як фіскальний (видатково-податковий), так і монетарний аспекти макроекономічної політики.

Так, до світового кризового періоду 2007-2010 рр. у макроекономічній ідеології домінував монетаризм, тому після відчутного заго-

стрення із середини 2007 р. іпотечного «тромбозу» більшість держав були змушені широко застосовувати кейнсіанські методи антикризової нормалізації співвідношення загальних витрат (сукупного попиту, який звужується депресією і який необхідно підтримати) з сукупною пропозицією. В чому полягала суть цих методів:

а) у частині стимулювальної фіскальної політики до них належать: по-перше, зниження податків з метою збільшення неоподаткованих прибутків, розширення сукупного попиту населення і заохочення економічної активності бізнесу; а, по-друге, нарощування державних видатків для поживлення загальних витрат за рахунок додаткового придбання ресурсів і продуктів за рахунок бюджету і на базі зростання соціальних трансфертів.

б) у частині стимулювальної монетарної політики, здійснюваної центральним банком. До таких інструментів відносять:

- зменшення облікової ставки відсотка (ставки рефінансування) з метою здешевлення позик центрального банку для комерційних банків і, відповідно, кредитів для позичальників з відповідним збільшенням їхніх можливостей купувати та інвестувати;

- скорочення встановлених норм обов'язкових резервів комерційних банків для адекватного розширення їхніх вільних резервів і для збільшення грошового мультиплікатора банківської системи, який становить обернену величину індексного значення норми обов'язкових резервів комерційних банків;

- нарощування центральним банком купівлі на відкритому ринку державних цінних паперів (суверенних зобов'язань) з метою поповнення їхніми продавцями своїх ліквідних ресурсів, які спонукають сукупний попит;

- використання різноманітних заохочувальних селективних важелів впливу на грошово-кредитну поведінку комерційних банків та інших агентів фінансового ринку.

Вказані методи фіскальної та монетарної політики кейнсіанства застосовувалися практично всіма країнами, особливо протягом 2008-2010 рр. Причому вони зумовили дуже різноманітні результати у кожній з них, що було пов'язано і з різногалузеву структурою економік цих країн, і з неоднаковою силою депресивного удару по галузях, і з різноманітними національними масштабами залучених антикризових засобів. Наприклад, ВВП Китаю у 2009 р. продовжував досить швидко зростати на 9,1% (лише дещо загальмувавши 10-відсоткові темпи щорічного стрімкого зростання, до яких вже призвичаїлись за попередні майже 30 років), тоді як ВВП Росії впав на 7,9%, а України – на 15,1% на тлі того, що за 2009 р. ВВП Німеччини та Японії скоротився на 5%, США – на 2,4; хоча у цьому ж році ВВП Індії зріс більш ніж на 7%, Білорусі – на 0,2%.

В той же час незважаючи на різну динаміку ВВП окремих країн, безумовно слід визнати, що використані антикризові заходи кейнсіанства дозволили запобігти жажливому поглибленню негативних тенденцій та дієво сприяти достатньо швидкому поповненню загальних витрат задля їх збалансування з сукупною пропозицією. Цей висновок підтверджують такі цифри: за 2010 р. ВВП Російської Федерації продемонстрував приріст у 4%, України – 4,01, Білорусі – 7,6%, тоді як ВВП Німеччини – у 3,6, а Китаю – 10,3% порівняно з попереднім роком; у 2011 р. приріст ВВП становив у ЄС 1,4%, США – 1,7, РФ – 4,3, Україні – 5,2, Білорусі – 5,3, Китаю – 9,2%. Проте вже через деякий час у 2012 р. тенденції динаміки ВВП виявилися різноспрямованими: в ЄС цей показник знизився на 0,3%; в Україні він не змінився; ВВП США зріс на 2,2%, РФ – 3,4, Китаю – на 8,7%. У 2013 р. ця тенденція у принципі збереглася, хоча і з певним погіршенням значень приросту та падіння ВВП у деяких країнах (за офіційними даними): в Україні він зріс на 0,2%, ЄС – 0,4, РФ – 1,3, США – 1,9, а Китаю – на 7,7%. У 2014 р. в Україні падіння ВВП становило 7,5%, тоді як у РФ ВВП збільшився на 0,6%, ЄС – на 1,4, США – 3,9, в Китаю – на 7,4%; за оцінкою МВФ, саме у 2014 р. ВВП КНР був найбільшим у світі в абсолютному вираженні (17,6 трлн дол. США), перевищивши ВВП США (17,4 трлн дол.).

Застосування такої стимулювальної фіскальної політики, зумовило зростання бюджетних дефіцитів і державних боргів, особливо в країнах Заходу, де вихід з кризи перевиробництва відбувався дуже повільно і супроводжувався рецесійними рецидивами. У свою чергу, накопичення безпрецедентно масштабних державних боргів США (перевищив показник ВВП), ЄС (навіть у провідних країнах-членах – майже до 100% їхніх ВВП) та в Японії (більш ніж удвічі перевищив ВВП), створюючи загрозу реальних суверенних дефолтів, змусили уряди відмовитися (орієнтовно починаючи з 2011 р.) від подальшого розширення бюджетних видатків і зниження податків, тобто від стимулювального курсу фіскальної політики, спрямованого на протидію депресії, що затримувало її подолання. Одночасно, щоб якось боротися зі збереженням рецесійних явищ, центральні банки цих країн продовжили спонукальну монетарну політику. Наприклад, облікова ставка Банку Японії практично з 2008 р. утримується на рівні 0,1%, Федеральної резервної системи США – 0,25% (її підняли до 0,375% лише у грудні 2015 р.); а ЄЦБ багаторазово зменшував її, знизивши наприкінці 2014 р. до 0,05% річних, а сьогодні взагалі знизив до 0%, тобто зробивши дохід за депозитами від'ємним для стимулювання активних операцій. Причому, поряд з надмірно заниженою ставкою рефінан-

сування, ФРС, ЄЦБ, Банк Англії та Банк Японії широко практикували масштабні неодноразові раунди так званого кількісного пом'якшення, тобто купували значні обсяги державних цінних паперів (наприклад, ЄЦБ купував суверенні зобов'язання держав Єврозони на суму 60 млрд євро щомісяця).

Таким чином, вже з 2011 р. спостерігалася протилежна спрямованість фіскального і монетарного курсів спонукальної політики багатьох західних країн, і, внаслідок цього, тільки за 2008-2015 рр. грошова маса вільно конвертованих валют (долара США, євро, фунта стерлінгів, єни та швейцарського франка) зросла приблизно на 5 трлн дол.

Щодо причин розбіжності в різних країнах фактичних наслідків проведення у вказані роки антикризових заходів фіскальної і монетарної політики важливо перш за все зазначити, що такі різні наслідки були зумовлені олігархічною природою сучасної глобалізації. Ми знаємо, що більшість колосальних ліквідних коштів, якими накачували банківську систему країн Заходу, спрямовувалася не на кредитування реального сектору економіки, а, навпаки, або на валютно-фондові операції з фіктивним капіталом, що роздмухувало величезні бульбашки біржових індексів, або на реальні інвестиції у виробничу сферу держав Сходу і Півдня планети, з огляду на їхні дешеві трудові ресурси. Звідси й впливали стрімкі темпи зростання Індії, Китаю, країн Південно-Східної Азії та Латинської Америки, котрі контрастували з дуже повільним і нестійким поживаленням чи навіть стагнацією так званих розвинутих економік багатьох держав ЄС, Японії та Північної Америки, незважаючи на те, що всі вони використовували близькі чи просто однакові протидепресивні інструменти стимулювального курсу фіскального і монетарного регулювання. Між іншим, загальний борг усіх агентів США (як державних так і приватних) зріс приблизно до 100 трлн дол. США, з котрих близько 2 трлн становлять так звані «сміттєві» облігації.

Таким чином, нині економічну перемогу в суперництві в умовах спекулятивно-олігархічної глобалізації одержав не захід, а схід і південь землі, що особливо наочно виявилось якраз під час рецесійного періоду. Зокрема, правлячі кола США (з жахом спостерігаючи зростання загрози втрати провідних позицій у світі їхньої фінансової олігархії), на жаль, агресивно ризикнули поширити стратегію керованого хаосу ще на кілька країн задля того, щоб не тільки зруйнувати нелояльні еліти Заходу легітимні режими, але й розбалансувати у них традиційне господарське життя, «посадивши на голку гуманітарної допомоги» та зовнішніх кредитів, що ведуть до боргової пірви.

Україна також була втягнута в орбіту стратегії керованого хаосу, що й зумовило наведені раніше цифри катастрофічного падіння її ВВП у 2014 і 2015 рр.; до речі, за ці два роки український

ВВП знизився (у доларах США) більш ніж удвічі. Такі жахливі підсумки макроекономічної політики за 2014-2015 рр. були спричинені як проведенням помилково стримувального (рестриктивного) курсу фіскального і монетарного регулювання, нав'язаного Міжнародним валютним фондом (коли він вимагав не тільки скорочувати бюджетні видатки соціального спрямування та підвищувати податки, зокрема на військові дії, а також зменшувати грошово-кредитну масу, зокрема, шляхом підвищення ставки рефінансування НБУ у січні 2014 р. аж до 30% річних) [10]. Все це призвело до зубожіння населення і фактично до суверенного дефолту України, який маскується так званою реструктуризацією її державних боргів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в умовах значних як зовнішніх, так і внутрішніх викликів формуються вкрай високі вимоги до ефективної координації грошово-кредитної та фіскальної політики. Тому є потреба в забезпеченні тіснішої комунікації НБУ та уряду із забезпеченням запланованих заходів хоча б на короткострокову перспективу. В той же час за стримуючої бюджетної політики важливо посилити роль монетарної політики. У контексті цього необхідно підвищити дієвість каналів монетарної трансмісії та реалізувати виважену курсову політику, а також збільшити рівень довіри до органів монетарної влади. Для цього нам необхідно реалізовувати свою власну, а не нав'язану МВФ, макроекономічну політику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В. І., Кіреєв О. І., Шаповалова М. М. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: інформаційно-аналітичні матеріали. Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. 96 с.
2. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін.; за заг. ред. Л. В. Кривенко. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 210 с.
3. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку: монографія / А. І. Даниленко, А. А. Гриценко, В. В. Зимовець та ін.; за ред. А. І. Даниленка. Київ: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2010. 456 с.
4. Гасанов С. С., Кудряшов В. П., Балакін Р. Л. Реформування фіскальної системи України у контексті євроінтеграційних процесів / Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 16-38. URL: http://fu.minfin.gov.ua/docs/FU_15_05_016_uk.pdf.
5. Соколовська А. М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17–32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_11_4.
6. Соколовська А. М., Райнова Л. Б. Інструменти політики фіскальної консолідації та їх вплив на макроекономічні процеси / Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 61-82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_4_6.13.

7. Ракул О. В. Фіскальна політика держави: проблеми розуміння / Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2015. – № 1. – С. 44-50.

8. Штефан Л.Б. Проблеми вибору монетарної політики центральним банком в умовах кризи / Л.Б. Штефан // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Вінниця, 12 квітня 2016 р.: ВННІЕ ТНЕУ. – Тернопіль: Крок, 2016. – С. 42-45.

9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Mishhenko, V. I., Kiryeyev, O. I., & Shapovalova, M. M. (2005). Vdoskonalennya koordynatsiyi hroshovo-kredytanoi ta fiskal'noi polityky: informacijno-analitychni materialy [Improving coordination of monetary and fiscal policy: information and analytical materials]. Kyiv: Centr naukovykh doslidzhen' NBU [in Ukrainian].

2. Kryvenko, L. V. (Ed.). (2010). Hroshovo-kredytnei zasoby rehulyuvannya ekonomiky [Monetary tools of economic regulation]. Sumy: DVNZ "UABS NBU" [in Ukrainian].

3. Danylenko, A. I. (Ed.). (2010). Fiskal'no-byudzhetna ta hroshovo-kredytna polityka v Ukrayini: problemy ta shlyakhy posylennya vzayemozvyazku [Fiscal and monetary policy in Ukraine: problems and ways of strengthening interrelationship]. Kyiv: NAN Ukrayiny, Instytut ekonomiky ta prohozuvannya [in Ukrainian].

4. Hasanov, S. S., Kudryashov, V. P., & Balakin, R. L. (2015). Reformuvannya fiskal'noi systemy

Ukrayiny u konteksti yevrointehratsijnykh procesiv [Reforming the Ukrainian fiscal system in the context of European integration processes]. Finansy Ukrayiny [Finance of Ukraine], 5, 16-38. Retrieved from http://fu.minfin.gov.ua/docs/FU_15_05_016_uk.pdf [in Ukrainian].

5. Sokolovska, A. M. (2014). Fiskalna polityka v Ukrayini ta yiyi makroekonomichni naslidky [Fiscal policy in Ukraine and its macroeconomic implications]. Finansy Ukrayiny [Finance of Ukraine], 11, 17-32. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_11_4 [in Ukrainian].

6. Sokolovska, A. M., Rajnova, L. B. (2014). Instrumenty polityky fiskal'noi konsolidatsiyi ta yikh vplyv na makroekonomichni procesy [Instruments of the fiscal consolidation policy and their impact to macroeconomic processes]. Finansy Ukrayiny [Finance of Ukraine], 4, 61-82. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_4_6 [in Ukrainian].

7. Rakul, O. V. (2015). Fiskalna polityka derzhavy: problemy rozuminnya [State fiscal policy: the problem of understanding]. Naukovy visnyk Nacional'noi akademiyi vnutrishnikh sprav [Scientific works of the National Academy of Internal Affairs], 1, 44-50 [in Ukrainian].

8. Shtefan, L.B. (2016). Problemy vyboru monetarnoi polityky central'ny'm bankom v umovax kryzy [Problems of the choice of monetary policy by the central bank in the conditions of the crisis]. Shlyakhy aktyvizatsiyi innovatsijnoi diyal'nosti v osviti, nauki, ekonomiki: Zbirnyk materialiv vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi konferenciyi, Vinnytsya – Ternopil: Krok. [in Ukrainian].

9. Osnovni zasady groshovo-kredytanoi polityky na 2018 rik. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].

10. Official website of National Bank of Ukraine. (n. d.). Retrieved from <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].

Shtefan L.B.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance,
Banking and Insurance
Vinnytsia Educational-Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economic University

PROBLEMS OF EFFICIENT COORDINATION OF MONEY-CREDIT AND PHYSICAL POLICY IN THE CONDITIONS OF RECESSION

The article analyzes the problems of effective coordination of monetary and fiscal policy in Ukraine in the conditions of recession. The success of state policy in the financial sector depends largely on the coordination of both the strategic and tactical components of monetary and fiscal policies, the actions of the government and the National Bank of Ukraine both at the level of policy making, and at the level of conducting current operations, their coherence, and their subordination short-term interests of long-term national goals.

Unfortunately, the goals of the government and the NBU for ensuring reliable monetary stabilization are not always consistent with Ukraine. Crisis developments in the Ukrainian economy have revealed acute angles and problem issues in implementing both monetary and fiscal policies that reduce their effectiveness as a tool for macroeconomic stabilization and development. Moreover, market methods and instruments in Ukraine are characterized by rather low efficiency in the field of ensuring financial stability, which leads to a long period of recession in the domestic economy.

The main objective of fiscal and monetary policy coordination is not to balance the budget, price stability or anticyclical regulation, namely to ensure the stability of economic growth. In essence, monetary policy forms the overall macroeconomic environment through the use of appropriate instruments, changing the supply of money, while fiscal policies through the redistribution of GDP may affect the economy more precisely.

Due to the complexity of making changes to the state budget, monetary policy is more responsive to macroeconomic changes. However, there is a certain time lag between the use of monetary policy instruments and the end result in the form of macroeconomic changes, which, depending on the situation, can be very long, and fiscal policies, having a direct impact on aggregate demand, have a much lower lag.

In addition, there is a reciprocal influence between monetary and fiscal policies, because if the increase in money supply corresponds to an increase in production volumes and does not cause inflation, the solvency of the population increases, and therefore the demand for domestic debt bonds increases, which makes it easier to cover the budget deficit. Instead, the excess of the inflation rate of the forecasted value leads to a decrease in the projected budget deficit if its revenue side grew more than expected.

Based on the results of the analysis, conclusions were drawn on problematic issues of effective coordination of monetary and fiscal policies. It has been established that in conditions of significant external and internal challenges, extremely high demands for such coordination are formed. In view of the transition to free exchange rates and the increase of the monetary component, each step should take into account the actions of the fiscal authorities. In addition, it is precisely in the coordination of these policies that there is a significant dissonance between the terms of the tax reform, monetary policy measures and the planning of the state budget. Therefore, it is necessary to increase the efficiency of channels of monetary transmission, to implement a balanced exchange rate policy of the national bank and to engage in reforming the tax system.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СУЧАСНИЙ СТАН ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ
В УКРАЇНІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУCURRENT STATUS OF INFORMATION SYSTEMS OF ACCOUNTING
IN UKRAINE AND TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT

УДК 657.1.011.56

Аверкина М.Ф.д.е.н., професор кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій
Національний університет «Острозька академія»**Бабюк Н.В.**студентка
Національний університет «Острозька академія»

У статті оцінено сучасний стан використання сучасних інформаційних систем ведення обліку на підприємствах, здійснено огляд стану ринку інформаційних систем ведення обліку в Україні, обґрунтовано необхідність запровадження інформаційних систем на підприємствах та визначено основні тенденції розвитку інформаційних систем в обліку.

Ключові слова: інформаційні системи, інтегровані корпоративні інформаційні системи, бізнес-процеси, програмні продукти, 1С Підприємство.

В статье оценено состояние использования современных информационных систем ведения учета на предприятиях, осуществлен обзор состояния рынка информационных систем ведения учета в Украине, обоснована необходимость внедрения

информационных систем на предприятиях и определены основные тенденции развития информационных систем в учете.

Ключевые слова: информационные системы, интегрированные корпоративные информационные системы, бизнес-процессы, программные продукты, 1С Предприятие.

The article is devoted to the assesses of the current state of using modern information management systems at the enterprises. of the state market of accounting information systems in Ukraine and justifies the necessity of implementing information systems at enterprises are reviewed. The main trends in the development of information systems in the accounting are identified.

Key words: information systems, integrated corporate information systems, business processes, software products, 1С Enterprise.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки України всі підприємства намагаються досягнути максимальної ефективності виробничо-господарської діяльності, зайняти лідируючу позицію на вітчизняному й міжнародному ринках. Проте без комп'ютерних технологій й інформаційних систем важко досягнути означених цілей. Тому запровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку є досить актуальним для більшості підприємств в Україні, оскільки завдяки їх використанню бухгалтер істотно покращує якість інформаційного забезпечення та підтримує планування та контроль на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання забезпечення інформаційними системами в обліковому процесі досліджене такими науковцями, як Т. Гладких [2] та В. Подолька [2]. Вони розглянули проблему інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку. У своїй праці О. Клепікова [4] описала сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством. Н. Пікуліна [6] дослідила тенденції розвитку інформаційних технологій, що застосовуються в бухгалтерському обліку, аудиті та внутрішньому контролі. Проблеми та перспективи автоматизації бухгалтерського обліку у своїй праці проаналізувала В. Смуглякова [7]. Новітні інформаційні технології в бухгалтерському обліку було розглянуто у праці М. Бенько [1].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка сучасного стану інформаційних систем в Україні та визначення тенденцій їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процес економічної інтеграції у світовому масштабі, стрімкий розвиток міжнародних економічних відносин призвели до необхідності інтернаціоналізації та стандартизації обліку. Перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності відкриває для підприємств України нові можливості для узгодженості та ефективного функціонування інформаційної системи. Зі вступом України до Світової організації торгівлі набуває актуальності проблема гармонізації системи бухгалтерського обліку України відповідно до вимог цих організацій [2, с. 196].

Головне призначення бухгалтерського обліку – задоволення інформаційних потреб. Оскільки в процесі ручної праці використовується набагато менший обсяг інформації ніж той, яким володіє система бухгалтерського обліку, то це має значний вплив на різні рекомендації щодо керівних впливів на об'єкт управління. Незважаючи на те, що бухгалтерський облік є найбільш регламентованою управлінською функцією, він вважається динамічною системою, яка постійно вдосконалюється [7, с. 121].

На сучасному етапі ведення бухгалтерського обліку вважається малоефективним тоді, коли не використовується комп'ютерне оброблення даних. У сучасних умовах розвитку економіки на ринку існують різні бухгалтерські програми, що задовольняють найрізноманітніші вимоги. Тому кожне підприємство повинне приділити особливу увагу правильному вибору програми. Варто також

зазначити, що науковці виокремлюють такий етап розвитку інформаційних технологій бухгалтерського обліку та називають його етапом комунікації, що характеризується створенням інтегрованих програмних засобів, які поєднують кілька предметних галузей автоматизації. Це дало змогу перейти від паперових технологій обліку до електронних [6, с. 68].

Крім того, автоматизація системи бухгалтерського обліку в Україні та його осучаснення дає можливість підприємствам виходити на міжнародний рівень та залучати іноземні інвестиції, особливо сьогодні, коли Україна знаходиться на етапі переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, оскільки підприємства матимуть можливість задовольнити зовнішніх користувачів повною, структурованою, якісною інформацією, що буде більш достовірною. Запровадження нових технологій в обліку дає змогу зрозуміти, що підприємство ефективно функціонує і керівництво запроваджує нові технології ще й для того, щоб підвищити конкурентоспроможність підприємства і вивести його на вищий рівень.

Незважаючи на це, існує один недолік автоматизації бухгалтерського обліку сьогодні. Таким недоліком є висока вартість інформаційних систем. Інформаційною системою вважається сукупність організаційних і технічних засобів для збереження та оброблення інформації з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів [7, с.123]. Інформаційні системи сприяють оптимізації використання ресурсів.

Варто зазначити, що в Україні на сучасному етапі на ринку інформаційних систем налічується велика кількість різноманітних автоматизованих систем бухгалтерського обліку, ті, які є найбільш поширеними та адаптованими до вітчизняної практики, представлено в таблиці 1.

Отже, як ми бачимо за даними у таблиці 1, найпоширенішим програмним продуктом в Україні на ринку інформаційних систем є програмні продукти фірми «1С: Підприємство».

Гнучкість платформи дозволяє застосовувати «1С: Підприємство 8» у найрізноманітніших галузях для:

- автоматизації виробничих і торгових підприємств, бюджетних і фінансових організацій, підприємств сфери обслуговування тощо;
- підтримки оперативного управління підприємством;
- автоматизації організаційної та господарської діяльності;
- ведення бухгалтерського обліку з декількома планами рахунків і довільними вимірами обліку, регламентована звітність;
- управлінського обліку і побудови аналітичної звітності, підтримки багатовалютного обліку;
- вирішення завдань планування, бюджетування і фінансового аналізу;
- розрахунку зарплати й управління персоналом.

Широко використовується на підприємствах у нашій країні така бухгалтерська програма, як Галактика ERP. Також популярними на підприємствах є такі програмні продукти, як SAP. SAP R 3, DeloPro, Microsoft Dynamics AX, BAAN-IV, ORACLE Application, Terrasoft – CRM, SCALA та інші.

Незважаючи на це, кількість різновидів таких систем постійно збільшується та розширюється діапазон функціональних характеристик. Тому для комп'ютерної підтримки ведення обліку існує правило: усі дані повинні накопичуватися та узагальнюватися, а потім на основі першоджерел та в подальшому через пункти сполучення програм передаватися у відповідні пункти розрахунків, оцінок та аналізу.

За допомогою інформаційних систем можна автоматизувати окремі бізнес-процеси або цілий комплекс на підприємстві. Саме за умов автоматизації комплексу бізнес-процесів такі інформаційні системи називають інтегрованими корпоративними інформаційними системами. Інтегровані корпоративні інформаційні системи містять комплекс взаємопов'язаних складників, які призначені

Таблиця 1

Ринок програмних продуктів ведення обліку в Україні

№	Програмний продукт	Розробник
1	1С Підприємство	Фірма «1С»
2	Галактика ERP	Галактика (Росія)
3	SAP. SAP R 3	SAP AG (Німеччина)
4	DeloPro	Ксиком Софт (Україна)
5	Microsoft Dynamics AX	Microsoft (США)
6	BAAN-IV	BAAN (Американсько-голландська компанія)
7	SCALA	Bestlutsmodeller AB (Шведської компанія)
8	ORACLE Application	Пакет бізнес-прикладних програм (Американська корпорація ORACLE)
9	Terrasoft-CRM	Terrasoft (РФ)
10	IT-підприємство, IT-Enterprise	Інформаційні технології (РФ)

Створено на основі джерела [5].

для організації бізнес-процесів і організації потоків інформації засобами документообігу [4, с. 74].

Саме тому більшість середніх і великих підприємств у наш час використовують близько 20 різноманітних інформаційних систем. Це ІКІС або ЕРВ системи, системи бізнес-аналітики зберігання даних, центри оброблення даних, системи передання даних, серверні рішення, інформаційні мережі та їх інфраструктура тощо [1, с. 29].

Інформаційні системи обліку, зокрема ІКІС, на сучасному етапі, які представлені на вітчизняному ринку, мають відповідати таким вимогам:

- надійний захист інформації;
- наявність доступу до розподілених мереж;
- функціональна повнота системи, що передбачає такі умови, які необхідно дотримуватися: відповідність системи міжнародним стандартам управлінського обліку, автоматизацію планування, бюджетування, прогнозування обліку та формування звітів і ведення обліку одночасно за вітчизняними та міжнародними стандартами;
- можливість інтеграції та консолідації інформації, даних, додатків;
- локалізація ІС до вітчизняних умов роботи підприємства, що передбачає функціональну адаптацію системи до умов роботи сучасного українського підприємства, тобто наявність інтерфейсу та документообігу, особливості оподаткування та законодавства, ведення фінансового обліку;
- наявність інструментальних засобів адаптації та супроводу системи, що має забезпечувати формування функцій та структури бізнес-процесів, інформаційного простору, перегляду і коригування інформації та функціонального й організаційного наповнення робочого місця користувача;
- забезпечення обміну даними.

Еволюція інформаційних систем в управлінні підприємством пройшла кілька етапів: від простих систем опрацювання даних до інтегрованих систем, побудованих на сучасній апаратній і програмній базі. Становлення систем управління розпочалося з автоматизації окремих бізнес-процесів підприємства, таких як управління персоналом, бухгалтерією, торгівлею, складом та ін. Інформаційні системи наступного покоління автоматизували всі або майже всі бізнес-процеси підприємства.

Останніми роками у світі, зокрема Україні, почали запроваджувати сучасні аналітичні системи, призначені для вирішення різних завдань оперативного управління компанією на основі даних реального часу. До ІКІС нового покоління належать системи на базі сервісно-орієнтованих технологій, представником яких є Ерісог 9. Це міжнародна компанія, яка розробляє рішення для виробничих підприємств, роздрібною торгівлі, дистрибуції, готельного бізнесу та сервісних компаній.

Незважаючи на впровадження нових сучасних програмних продуктів ведення обліку, близько

30% підприємств в Україні все ще існують з неавтоматизованим бухгалтерським обліком або автоматизовані лише окремі його ділянки [3, с. 432].

Запровадження інформаційної системи передбачає серйозну попередню роботу з реорганізації та відмову від застарілих стереотипів. Причинами невдалого запровадження інформаційної системи бухгалтерського обліку може бути відсутність чітких цілей проекту та неформалізованість бізнес-процесів, висока ціна на такі програмні продукти, а також те, що підприємство є неготовим до змін.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні інформаційні системи ведення обліку безпосередньо пов'язані з управлінням підприємства та є ключовим елементом інфраструктури підприємства. За допомогою ІС автоматизуються всі або основні бізнес-процеси підприємства та здійснюється підтримка і розвиток бізнесу. Крім того, завдяки ІС підвищується ефективність діяльності не тільки ведення обліку, але управління бізнесом загалом. Сьогодні ринок інформаційних технологій в Україні представлений широким вибором програмного забезпечення, тому вибір має відповідати потребам самого підприємства. Існуючі програмні продукти мають широкий спектр автоматизації бухгалтерського обліку. На нашу думку, увагу необхідно зосередити на автоматизації бухгалтерського обліку бюджетних установ. Ці питання будуть розкриті у подальших дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенько М. Новітні інформаційні технології в бухгалтерському обліку. Вісник Львівської комерційної академії. 2011. № 35. С. 29–33.
2. Гладких Т., Подольська В. Проблеми інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку. Збірник матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. 2012. № 4. 196 с.
3. Івахненко С. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції. Наукове видання. Житомир: «Рута», 2010. 432 с.
4. Клепікова О. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2013. № 5. С. 74–77.
5. Мурашко Н. Інформаційні системи ведення обліку. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. № 25. 372 с.
6. Пікуліна Н. Тенденції розвитку інформаційних технологій, що застосовуються в бухгалтерському обліку, аудиту та внутрішньому контролю. Збірник наукових праць Дніпропетровського НУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. 2013. № 6. С. 68–75.
7. Смуглякова В. Проблеми та перспективи автоматизації бухгалтерського обліку. Управління розвитком. 2013. № 5. С. 121–123.

REFERENCES:

1. Benko M.M. (2011) Novitni informatsiini tekhnologii v bukhhalterskomu obliku [The latest information technology in accounting] Visnyk Iivskoi komertsiiinoi akademii [Newsletter of the Lviv Commercial Academy], no 35, pp.29-33. (in Ukrainian)
2. Hladkykh T. V., Podolska V.O. (2012) Problemy informatsiinoho zabezpechennia bukhhalterskoho obliku [Problems of information provision of accounting] Zbirnyk materialiv I Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii [Newsletter of the All-Ukrainian scientific and practical Internet conference], no 4, pp. 196. (in Ukrainian)
3. Ivakhnenkov S.V. (2010) Informatsiini tekhnologii audytu ta vnutrishnohospodarskoho kontroliu v konteksti svitovoi intehtatsii [Information technology in accounting and internal control in the context of global integration] Naukove vydannia. «Ruta» [Scientific edition "Ruta"]. Zhytomyr: pp. 432. (in Ukrainian)
4. Klepikova O.A. (2013) Suchasnyi stan i mistse informatsiinykh tekhnologii v upravlinni pidpriemstvom [The current state and place of information technology in the management of the enterprise. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu [Scientific Herald of the International Humanitarian University], no 5, pp. 74-77. (in Ukrainian)
5. Murashko N.S.(2015) Informatsiini systemy vedennia obliku [Information systems of accounting]. Naukovyi visnyk NLTU[Scientific newsletter of NLTU], no 25, pp.372. (in Ukrainian)
6. Pikulina N.Iu. (2013) Tendentsii rozvytku informatsiinykh tekhnologii, shcho zastosovuiutsia v bukhhalterskomu obliku, audyti ta vnutrishnomu kontroli [Trends in the development of information technology used in accounting, auditing and internal control.], Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho NUZT im. akad. V. Lazariana.[Collection of scientific works of Dnipropetrovsk NUZT. acad. V. Lazaryan], no6, pp.68-75. (in Ukrainian)
7. Smuhliakova V. S. (2013) Problemy ta perspektyvy avtomatyzatsii bukhhalterskoho obliku [Problems and prospects of accounting automation], Upravlinnia rozvytkom [Development management], no 5, pp.121–123. (in Ukrainian)

Averkyna M.F.

Doctor of Economic Science,
Professor Economic-Mathematical Modeling and Information Technology Department
The National University of Ostroh Academy

Babiuk N.V.

Student
The National University of Ostroh Academy

CURRENT STATUS OF INFORMATION SYSTEMS OF ACCOUNTING IN UKRAINE AND TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT

Modern accounting information systems are the key element of enterprise infrastructure and are directly related to its management. With IS all the important business processes of the enterprise are automated with the implementation of its support and development. Also, with the help of IS not only the efficiency of the activities of accounting is increased but overall business management. Today, the information technology market in Ukraine is represented by a wide choice of software, so the choice needs to be met by the needs of the enterprise itself. The most popular product on the software market is the ERP system "1C: Enterprise 8" developed by the "1C" company. The flexibility of the platform allows you to apply "1C: Enterprise 8" in the most diverse areas, such as the automation of production and trading enterprises, for public and private organizations, enterprises of the service, support of operational management of the enterprise, automation of organizational and economic activity, providing accounting with several accounting plans with adjustable parameters wide opportunities for managerial accounting and analytical reporting, support of multi-currency accounting, solving tasks of planning, budgeting and financial analysis, calculation of salaries and personnel management.

Even though the modern software products are implemented, it is still about 30% of enterprises in Ukraine that exist with non-automated accounting or only some parts of it are automated. Implementation of the information system involves serious preliminary work on reorganization, as well as the rejection of outdated stereotypes. The reasons for the failure of implementation of the information system of accounting can be: the lack of clear project goals and unformalized business processes; the fact that the enterprise is not ready for any changes and the high cost of the software products and its implementation.

Current situation on the accounting information systems in Ukraine and their prospects for development are researched.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

INTELLECTUAL CAPITAL: ESSENCE AND STRUCTURE

У статті досліджено сутність поняття «інтелектуальний капітал». Розглянуто підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до класифікації його структурних елементів. Запропоновано авторське бачення економічної та облікової сутності інтелектуального капіталу. Розроблено класифікацію складників інтелектуального капіталу та модель облікового визнання інтелектуальних активів. Визначено напрями подальших досліджень.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи, людський капітал, структурний капітал, капітал відносин.

В статье исследована сущность понятия «интеллектуальный капитал». Рассмотрены подходы отечественных и зарубежных ученых к классификации его структурных элементов. Предложено авторское видение экономической и учетной сущности интеллектуального капитала. Разработаны классификация составляющих

элементов интеллектуального капитала и модель учетного признания интеллектуальных активов. Определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, человеческий капитал, структурный капитал, капитал отношений.

The article examines the essence of the concept of "intellectual capital". The approaches of domestic and foreign scientists to the classification of its structural elements are considered. The author's vision of the economic and the accounting essence of intellectual capital is proposed. The classification of the components of intellectual capital and the model of accounting recognition of intellectual assets are developed. The directions of further research are determined.

Key words: intellectual capital, intellectual assets, human capital, structural capital, capital of relations.

УДК 330.1:657

Гевлич Л.Л.

к.е.н., доцент,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Мошура Л.О.

студент
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Постановка проблеми. У сучасних умовах стрімкого розвитку та видозмінення економічної системи стає все більш помітною зростаюча роль інтелектуального капіталу – особливого інструменту збільшення вартості підприємства. Сьогодні знання стають одним із найвпливовіших чинників виробництва, а тому інтелектуальний капітал виступає основною конкурентною перевагою підприємств. Необхідно визнати, що сьогодні традиційні методи бухгалтерського обліку не дозволяють повністю визнати та відобразити складники інтелектуального капіталу. Зазначене призводить до втрати значного обсягу економічно необхідної інформації про такі об'єкти, а тому не дозволяє адекватно оцінити вплив та роль у діяльності підприємства. Саме тому постає необхідність комплексного дослідження економічної природи та можливостей облікового забезпечення інтелектуального капіталу в умовах актуалізації ролі інтелектуальних процесів у розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері економічної природи інтелектуального капіталу та проблем його облікового забезпечення займають вагоме місце у працях таких науковців, як Е. Брукінг, А. Буєвич, Н. Гавкалова, В. Горшенін, Т. Давидюк, В. Зінов, В. Іноземцев, Н. Кельчевська, О. Кендюхов, А. Козирєв, О. Торба та інші [1–14]. Проте сьогодні питання визначення економічної та облікової сутності інтелектуального капіталу залишаються не вирішеними, не створено єдиного підходу до класифікації його складників та подальшого їх визнання в межах побудови сучасної облікової системи на вітчизняних підприємствах, що зумовлює теоретичну та практичну значущість дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття сутності поняття «інтелектуальний капітал», його структури та визначення особливостей визнання елементів інтелектуального капіталу в бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний капітал (як особливий складник господарської діяльності підприємства) наразі майже не знаходить свого відображення у системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності вітчизняних підприємств, тому в користувачів фінансової інформації (як зовнішніх, так і внутрішніх) відсутні достовірні дані про інтелектуальний потенціал та його реалізацію на цьому підприємстві. Таким чином, сьогодні інтелектуальний капітал не виступає повноцінним фактором здійснення господарської діяльності вітчизняних підприємств, а лише інколи включається у загальне балансове рівняння із мінімальним коефіцієнтом як частина офіційно визнаних прав на об'єкти інтелектуальної власності.

На нашу думку, головною причиною цієї ситуації є обмеженість нормативної сторони обліку та оціночних процедур складників інтелектуального капіталу, адже головною проблемою удосконалення цих процесів є невизначеність складників інтелектуального капіталу як у вітчизняній, так і в міжнародній практиці. Сучасна наукова література містить достатньо багато різних підходів до визначення сутності та ролі інтелектуального складника у господарській діяльності підприємств (табл. 1).

Таким чином, існує велике різноманіття трактувань сутності інтелектуального капіталу, що сприяє збереженню невизначеності цього поняття, а тому унеможливорює процес управління цим ресурсом.

Саме тому необхідно конкретизувати економічну та облікову сутність зазначеної дефініції (див. табл. 2). Водночас для ефективного управління інтелектуальним капіталом необхідно розуміти не лише його сутність, але і внутрішню структуру, особливості складників.

Ураховуючи велику кількість різних підходів до класифікації структурних елементів інтелектуального капіталу, на нашу думку, необхідно представити найбільш поширені з них.

Зарубіжні науковці Л. Едвінссон і М. Мелоун у своєму спільному дослідженні запропонували поділ інтелектуального капіталу на людський та структурний (рис. 1) [4, с. 434]. При цьому структурний капітал містить два складники: клієнтський капітал, що характеризує зовнішні зв'язки, та організаційний, спрямований на внутрішнє забезпечення потреб виробництва інтелектуальними ресурсами.

Інший підхід до структуризації інтелектуального капіталу застосували В. Зінов і К. Самарян, поділивши його на людський, структурний та споживчий (рис. 2) [12, с. 24].

Л. Нападовська підкреслює, що «...ураховуючи різноманітні дублювання окремих елементів інтелектуального капіталу, запропоновані різними авторами, очевидно, що до основних його елементів можна віднести людський, клієнтський та структурний капітал, який, у свою чергу, складається з інтелектуальної власності та активів інфраструктури» [13, с.352].

У доповнення до цього поділу слід зазначити, що:

1) людський капітал охоплює природний потенціал (здоров'я, здібності) та набуті протягом життя здібності й спеціальні навички персоналу (освіта, кваліфікаційний рівень), лояльне ставлення до фірми і володіння конфіденційною інформацією;

Таблиця 1

Дефініція «інтелектуальний капітал» у працях вітчизняних та зарубіжних науковців

Автор	Сутність дефініції
Е. Брукінг	Нематеріальні активи, без яких компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги
О. Бутнік-Сіверський	Створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований, що утримується підприємством із метою одержання прибутку (додаткової вартості)
Н. Гавкалова	Інтелектуальні ресурси, що втілені у сукупності наукових, професійних і загальних знань працівників, їхньому досвіді, уміннях, навичках, які створюють продукти інтелектуальної діяльності, що можуть належати як його винахідникові, так й іншим суб'єктам господарювання, а також використовуються з метою одержання додаткової вартості
Л. Едвінссон	Поєднання реальних і потенційних інтелектуальних здібностей та навичок працівників компанії з капіталом, що належить усій компанії
М. Ескіндаров	Система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що створює товар, послуги, додатковий продукт для відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта, їх сукупності
В. Єрмоленко, О. Попова	Взаємозв'язок знань, досвіду та ключових компетенцій працівників підприємства, відносин фірми з клієнтами та партнерами, що забезпечує створення доданої вартості та унікальної товарної пропозиції у галузі
В. Іноземцев	«Коллективний мозок», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми
О. Кендюхов	Здатні створювати вартість інтелектуальних ресурсів підприємства, представлених людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими як засоби створення нової вартості
Б. Леонтьєв	Вартість сукупності наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні та набуті інтелектуальні здібності, а також накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами
Й. Русс, С. Пайк, Л. Фернстрем	Частина ресурсного портфеля підприємства, яка визначає його творчі та інтелектуальні здібності щодо створення й реалізації інноваційної продукції
О. Стрижак	Сукупність здібностей та знань, які мають економічну цінність і використовуються у виробничій системі з метою створення інноваційного потенціалу та одержання доходу

Джерело: узагальнено авторами на основі [1-11]

Таблиця 2

Економічна та облікова сутність поняття «інтелектуальний капітал»

Економічна сутність	Облікова сутність
Сукупність знань, досвіду та ключових компетенцій працівників підприємства, його зв'язків із контрагентами, яка забезпечує підприємству створення доданої вартості та особливих конкурентних переваг на галузевому ринку	Інтелектуальний продукт, створений або придбаний підприємством, який має вартісну оцінку та утримується підприємством із метою створення додаткової вартості

Джерело: розроблено авторами

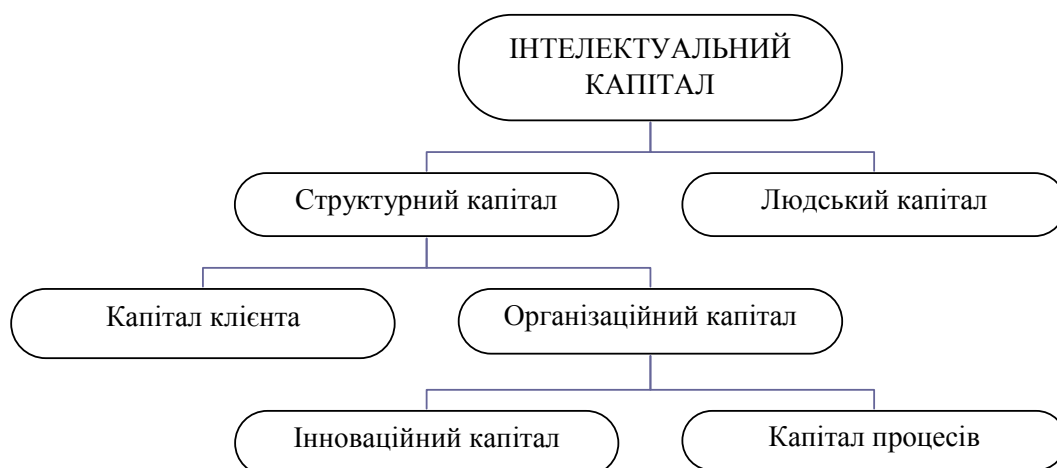


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу за Л. Едвінссоном і М. Мелоуном

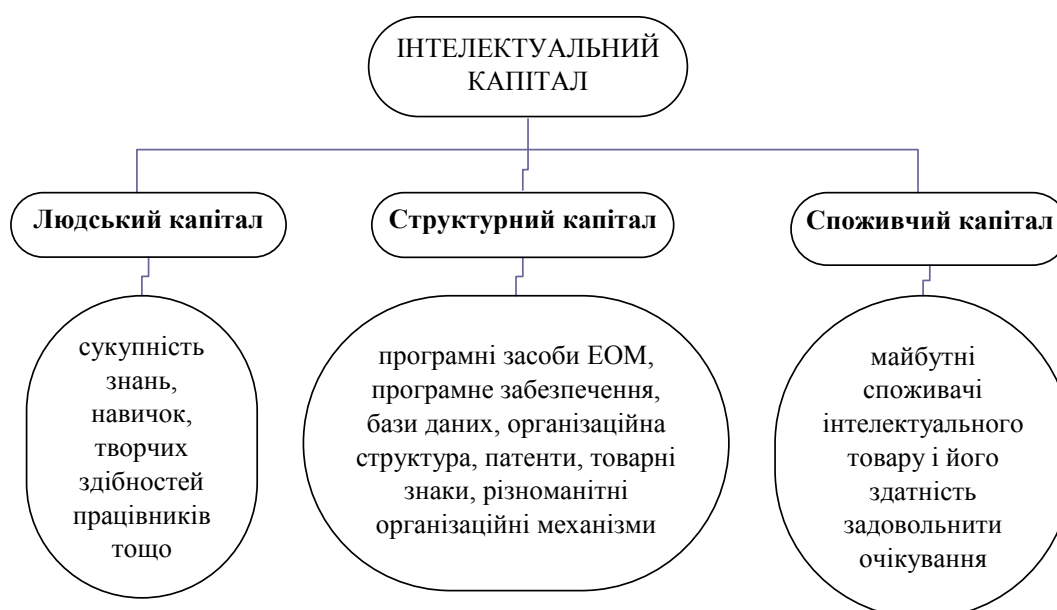


Рис. 2. Структура інтелектуального капіталу за В. Зіновим і К. Самаряном

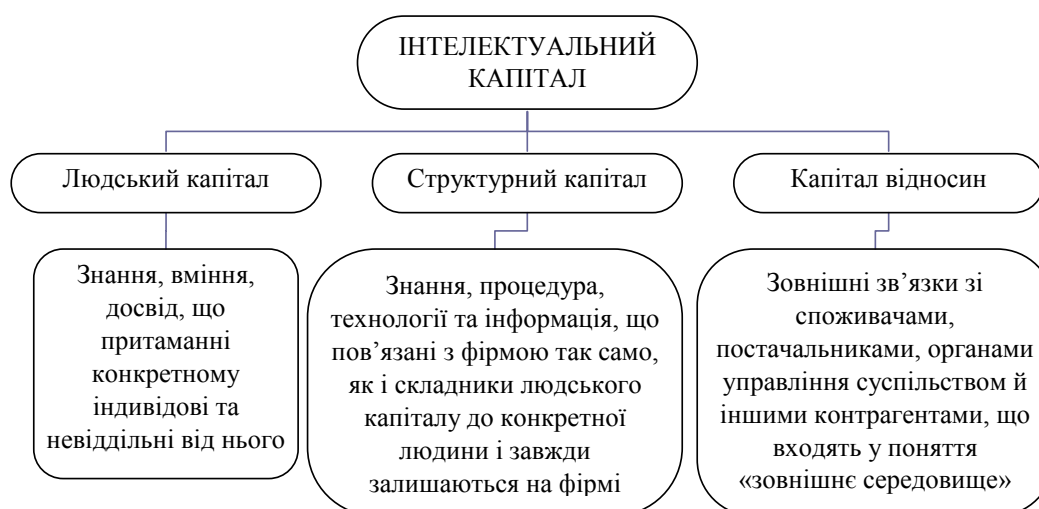


Рис. 3. Структура інтелектуального капіталу за стандартами Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAS)

2) клієнтський капітал – це відносини з покупцями, лояльність клієнтів, контракти, портфель замовлень, франшизи, ліцензійні угоди, репутація тощо;

3) під структурним капіталом треба розуміти комп'ютерні мережі та інформаційні системи, що створюють необхідні умови праці та визна-

чають інтелектуальну продуктивність працівників [14, с. 101].

Бачення цієї дефініції Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAS) представлено на рис. 3 [15, с. 178].

Таким чином, вищевказані підходи до класифікації структурних елементів інтелектуального



Рис. 4. Запропонована структура інтелектуального капіталу



Рис. 5. Модель визнання інтелектуальних активів в обліку

капіталу не дозволяють однозначно визначити, що саме до нього належить, окрім «постійного» людського капіталу, та що включати у поняття «структурний капітал». При цьому клієнтський (споживчий) капітал в одних наукових роботах розглядається елементом структурного капіталу, а в інших – окремим і самостійним складником інтелектуального капіталу. Саме тому пропонується розглядати елементи інтелектуального капіталу в межах пропонованої класифікації на рис. 4.

Наведена класифікація інтелектуального капіталу, на нашу думку, детально розкриває сутність його структурних елементів та може слугувати якісною основою для систематизованого відображення таких елементів у системі бухгалтерського обліку сучасних підприємств (за умови відповідності критеріям визнання в обліку згідно з чинним законодавством).

Інтелектуальний капітал постає цілісною категорією, що містить інтелектуальні активи та пов'язані із ними зовнішні і внутрішні економічні відносини. Оскільки в процесі управління підприємством менеджерів цікавить не капітал як продукт минулого накопичення цінностей, а сформований завдяки інвестуванню капіталу економічний ресурс, націлений на здійснення майбутньої господарської діяльності, то об'єктом управління й обліку на рівні підприємства є саме інтелектуальні активи.

Із метою визнання та достовірного відображення в обліку інтелектуальні активи мають відповідати власне критеріям визнання активом, на основі чого можна побудувати відповідну модель, представлену на рис. 5, (розроблено авторами на основі [16–18]).

Звертаючись до наведеної моделі, першою умовою визнання активів є контрольованість підприємством. Відповідно до п. 4.6 основоположних припущень Концептуальної основи фінансової звітності, «оцінюючи те, чи відповідає стаття визначенню активу, необхідно звернути увагу на сутність та економічну реальність, а не лише на її юридичну форму» [18].

Так само, звертаючись до принципу превалювання економічної сутності операції над її юридичною формою, право юридичної власності не має бути визначальним у процесі визнання інтелектуальних активів. Саме тому необхідно розглядати економічний аспект власності на такі активи, їхню реальну економічно обґрунтовану наявність, прийняття усіх ризиків щодо використання активів та обмеження доступу до отримання економічних вигід від них іншим особам.

Другою умовою визнання інтелектуального активу підприємством є можливість отримання подальших економічних вигід від його використання. Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» економічні вигоди

трактуються як потенційні можливості отримання підприємством грошових коштів від використання активів [19]. При цьому п. 4.8 Концептуальної основи [18] додається, що цей потенціал може сприяти надходженню грошових коштів прямо або непрямо, конвертуватися у еквіваленти грошових коштів або зменшувати відтік останніх. Такий регламент значно розширює саме поняття активів, а тому дозволяє визнати інтелектуальні активи, коли вони сприяють надходженню коштів або зменшують відтік.

Третя умова – можливість достовірної оцінки активів. На оцінку інтелектуальних активів впливає низка факторів, оскільки кожен із таких активів має власний зміст і форму, що значно ускладнює сам процес їх оцінки й обліку. При цьому оцінка об'єктів, створюваних підприємством самостійно, наразі є проблемною. Віддача від витрат прогнозується у майбутніх звітних періодах, тому оцінка активів і підприємства в цілому зростатиме. Однак установити те, наскільки збільшиться дохід від реалізації продукції чи послуг саме від використання цього активу досить складно [17, с. 252]. Така ситуація негативно впливає на інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, тому вимагає негайного вирішення.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

1) інтелектуальний капітал є цілісною економічною категорією, що включає інтелектуальні активи як об'єкти облікової системи;

2) запропоновані авторські визначення економічної та облікової сутності інтелектуального капіталу, класифікація його складників, а також розроблена модель облікового визнання інтелектуальних активів здатні поліпшити засади організації ефективного менеджменту цього активу.

Наразі існує обмежена можливість розкриття інформації про інтелектуальні активи у вітчизняній звітності, що негативно впливає на процеси інвестування та капіталізації вітчизняних підприємств. Пошук напрямів вирішення проблеми оцінки самостійно створених нематеріальних активів буде напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ.; ред. Л. Ковалик. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 287 с.
2. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект). Інтелектуальний капітал. 2002. № 1. С. 16–27.
3. Гавкалова Н., Маркова Н. Формування та використання інтелектуального капіталу. Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. 252 с.
4. Эдвинссон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости

компанії. Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. В. Иноземцева. Москва: Academia, 1999. С. 434–436.

5. Эскиндаров М. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. Москва: Республика, 1999. 188 с.

6. Ермоленко В., Попова Е. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления. Человек. Сообщество. Управление. 2012. № 2. С. 110–122.

7. Иноземцев В. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. Москва: Academia, 1998. 640 с.

8. Кендюхов О. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)». Донецьк, 2007. 31 с.

9. Леонтьев Б. Цена капитала. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. Москва: Издательский центр «Акционер», 2002. 200 с.

10. Русс Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. Санкт-Петербург.: Высшая школа менеджмента, 2008. 448 с.

11. Стрижак О. Формування інтелектуального капіталу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами». Харків, 2004. 23 с.

12. Зінов В., Самарян К. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса. Интеллектуальная собственность. 2001. № 5–6. С. 23–25.

13. Теорія бухгалтерського обліку: моногр. / Л. Нападівська, М. Доби́я, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л. Нападівської. Київ: Київ. Нац. торг.-екоп. ун-т, 2008. 735 с.

14. Торба О. Интеллектуальный капитал підприємств: сутність, оцінка, структура. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2016. Т. 24, Вип. 10(2). С. 97–105.

15. Наследникова М. Человеческий капитал как учетная категория в управлении бизнесом. URL: <https://www.sworld.com.ua/simpoz2/38.pdf>.

16. Наумчук О. Интеллектуальні активи в системі бухгалтерського обліку. Вісник ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». 2013. № 4. С. 175–182.

17. Хомуляк Т. Проблемы оцінки в обліку інтелектуального капіталу. Банковская система: устойчивость и перспективы развития; редкол.: К. Шебеко и др. Пинск: ПолесГУ, 2017. С. 250–254.

18. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

19. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV станом на 16.05.2018 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

REFERENCES:

1. Bruking, A. (2001). Intellektual'nyy kapital: Klyuch k uspekhu v novom tysyacheletii [Intellectual Capital, Core Assets for the Third Millenium Enter-

prise]; ed L.N. Kovalik. St. Petersburg: Peter, 287 p. (in Russian).

2. Butnik-Sivers'kyj O. (2002) Intellektual'nyy kapital (teoretychnyj aspekt) [Intellectual Capital: theoretical aspect]. Intellektual'nyy kapital, 1, pp. 16–27 (in Ukrainian).

3. Gavkalova N.L. and Markova N.S. (2006) Formuvannja ta vykorystannja intelektual'nogo kapitalu [Formation and use of intellectual capital]. Harkiv: Vyd. HNEU, 252 p. (in Ukrainian).

4. Edvinsson L. and Meloun M. (1999) Intellektual'nyy kapital: opredelenie istinnoj stoimosti kompanii [Intellectual capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower]. Novaya postindustrial'naya volna na Zapade / pod red. V.L. Inozemtseva. Moscow: Academia, pp. 434-436 (in Russian).

5. Eskindarov M. (1999) Razvitie korporativnykh otnosheniy v sovremennoy rossiyskoy ekonomike [Development of corporate relations in the modern Russian economy]. Moscow: Respublika, 188 p. (in Russian).

6. Ermolenko V.V. and Popova E.D. (2012) Intellektual'nyy kapital korporatsii: sushchnost', struktura, strategii razvitiya i model' upravleniya [Intellectual capital of the corporation: the nature, structure, strategy and governance model]. Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie, No 2, pp. 110–122 (in Russian).

7. Inozemtsev V. (1998) Za predelami ekonomicheskogo obshchestva. Postindustrial'nye teorii i postekonomicheskie tendentsii v sovremennom mire [Outside the economic society. Post-industrial theories and post-economic trends in the modern world]. Moscow: Academia, 640 p. (in Russian).

8. Kendjuhov O. (2007) Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm upravlinnja intelektual'nym kapitalom pidpryjemstva [Organizational-economic mechanism of management of intellectual capital of the enterprise] (PhD Thesis), Donets'k, 31 p.

9. Leont'ev B. (2002) Tsena kapitala. Intellektual'nyy kapital v rossiyskom biznese [The price of intellect. Intellectual capital in Russian business]. Moscow: Aktsioner Publ., 200 p. (in Russian).

10. Russ Y., Payk S. and Fernstrem L. (2008) Intellektual'nyy kapital: praktika upravleniya [Intellectual capital: Management Practices]. St. Petersburg: Vysshaya shkola menedzhmenta Publ., 448 p. (in Russian).

11. Stryzhak O. (2004) Formuvannja intelektual'nogo kapitalu pidpryjemstva [Formation of intellectual capital of the enterprise] (PhD Thesis), Harkiv, 23 p.

12. Zinov V. and Samarjan K. (2001) Intellektual'nyj kapital jak bazova harakterystyka vartosti biznesu [Intellectual capital as the basic characteristic of business value]. Intellektual'na vlasnist', No 5–6, pp. 23–25 (in Ukrainian).

13. Napadovs'ka, L.V., Dobiia, M., Sander, Sh., Matezich, R. ta in.; ed. Napadovs'ka, L.V. (2008) Teoria bukhholders'koho obliku [Theory of accounting]. Kyiv: KNTU, 735 p. (in Ukrainian).

14. Torba O.V. (2016) Intellektual'nyj kapital pidpryjemstv: sutnist', ocinka, struktura [Intellectual capital of enterprises: essence, evaluation, structure]. Visnyk Dnipropetrovs'kogo universytetu: Ekonomika, Vol. 24, No 10 (2), pp. 97–105 (in Ukrainian).

15. Naslednykova M.A. (2014) Chelovecheskyj kapytal kak uchethnaja kategorija v upravlenyy byznesom, available at: <https://www.sworld.com.ua/simpoz2/38.pdf> (accessed 16 May 2018).

16. Naumchuk O.A. (2013) Intelektual'ni aktyvy v systemi buhgalters'kogo obliku [Intellectual assets in the accounting system]. Visnyk DonNUET im. Myhaila Tugan-Baranovs'kogo: Ekonomichni nauky, No 4, pp. 175–182 (in Ukrainian).

17. Homuljak T.I. (2017) Problemy ocinky v obliku intelektual'nogo kapitalu [Problems of estimation in the accounting of intellectual capital] ed. Shebeko K.K. ta in.

Bankovskaya sistema: ustoychivost' i perspektivy razvitiya, Pinsk: PolesGU Publ., pp. 250–254 (in Ukrainian).

18. Konceptual'na osnova finansovoi' zvitnosti [The Conceptual Framework for Financial Reporting] (2010), available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (accessed 16 May 2018) (in Ukrainian).

19. Zakon Ukrainy Pro buhgalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini: vid 16.07.1999 № 996-XIV [Law of Ukraine on accounting and financial reporting in Ukraine from July 16 1999, № 996-XIV] (1999), available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 16 May 2018) (in Ukrainian).

Gevlych L.L.

PhD, Ass.Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit

Moshura L.O.

Vasyl' Stus Donetsk National University

INTELLECTUAL CAPITAL: ESSENCE AND STRUCTURE

Intellectual capital is currently almost not reflected in the accounting and financial reporting system of domestic enterprises, which worsens their investment attractiveness. In our opinion, the main reason for this is the uncertainty of the components of intellectual capital and the limited valuation procedures for them in domestic and international practice.

The purpose of the study is to reveal the essence of the concept of “intellectual capital”, its structure and definition of the features of recognition of elements of intellectual capital in accounting.

There are many interpretations of the essence of intellectual capital, which makes it impossible to manage this resource. A critical analysis of the works of domestic and international scholars allowed us to propose an author's definition of the economic and the accounting essence of intellectual capital.

For efficient management of intellectual capital, it is necessary to understand its internal structure and features of constituent elements.

The proposed structure of intellectual capital is human, structural (organizational and productive) and capitalist relations.

The developed model of recognition of intellectual assets in the account includes the following items: controllability of the enterprise as a result of past events, accumulation of future economic benefits, the possibility of reliable assessment.

The research findings are:

1) intellectual capital is an integral economic category, which includes intellectual property as objects of the accounting system;

2) author's definitions of the economic and the accounting essence of intellectual capital, the classification of its constituent elements, as well as developed model of accounting recognition of intellectual assets were offered, which can improve the principles of organization of effective management of this asset.

Currently, there is a limited ability to disclose information about intellectual assets in domestic reporting, which adversely affects the processes of investing and capitalization of domestic enterprises. The search for solutions to the problem of valuation of independently created intangible assets will be the direction of further research.

ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ

INTRODUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN BUDGETARY INSTITUTIONS AS A FACTOR OF INCREASED STATE FUNDS EFFICIENCY

У статті проаналізовано вплив впровадження управлінського обліку у бюджетних установах на підвищення ефективності їх діяльності. Досліджено сутність та значення управлінського обліку. Визначено основні проблеми сучасного етапу модернізації обліку у державному секторі. Встановлені недоліки існуючої системи класифікації витрат з позиції управління їх величиною.

Ключові слова: бюджетні установи, управління бюджетними коштами, управлінський облік, ефективність, контроль, витрати.

В статье проанализировано влияние внедрения управленческого учета в бюджетных учреждениях на повышение эффективности их деятельности. Исследована сущность и значение управленческого учета. Определены основные проблемы современного этапа модернизации учета в государственном секторе. Установлены

недостатки существующей системы классификации затрат с позиции управления их величиной.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, управление бюджетными средствами, управленческий учет, эффективность, контроль, затраты.

The article analyzed the influence introduction management accounting in budgetary institutions on the increase efficiency of their activity. The essence and importance of management accounting are investigated. The basic problems of the modern stage of accounting modernization in public sector are defined. The lacks of the existent system of cost classification are set from position of management their size.

Key words: budgetary institutions, management budgetary funds, management accounting, efficiency, control, costs.

УДК 657.1:330.534

Куракіна Ю.О.

асистент кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління
та адміністрування
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. Основною метою реформування системи управління державними коштами на сучасному етапі є підвищення її ефективності та досягнення стратегічних цілей і результатів, які ставить перед державою суспільство (зростання якості державних послуг, оптимальний розподіл бюджетних коштів з урахуванням пріоритетності реалізації програм розвитку тощо). Прийняття рішень та розробка заходів з підвищення рівня ефективності використання бюджетних коштів має ґрунтуватись на даних середньота довгострокового бюджетного планування та вимагає своєчасного і точного інформування про результати виконання бюджетів всіма суб'єктами державного сектору, якими є Міністерство фінансів України, що забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Державна казначейська служба України та державні цільові фонди.

Від якості управління коштами на рівні бюджетних установ залежить якість виконання державою своїх функцій, оскільки вони є первинними ланками бюджетного процесу, вповноваженими на здійснення витрат бюджету [1, с. 79]. Основними проблемами на даному рівні бюджетної системи є неефективне планування головними розпорядниками бюджетних коштів своїх витрат, пріоритет контролю та дотримання нормативів над раціональністю використання, відсутність системи калькулювання послуг, що надаються установою.

З огляду на брак бюджетних коштів для покриття всіх витрат учасників бюджетної системи, поста-

новою Кабінету міністрів України затверджено заходи щодо ефективного та раціонального використання державних коштів, передбачених для утримання в тому числі й установ та організацій, які використовують кошти державного бюджету [2]. Але дані заходи спрямовані не на розробку управління витратами, а на встановлення першочергових платежів, заборону ряду витрат, штучну економію, яка не завжди є виправданою. В той же час, впровадження в діяльність суб'єктів державного сектору системи управлінського обліку дозволить досягти більш вагомого підвищення ефективності використання коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань можливості впровадження управлінського обліку в діяльність бюджетних установ, розробці теоретичних та методичних положень управлінського обліку присвячені роботи таких вітчизняних науковців як П.Й. Атамас, Р.Т. Джога, О.М. Клименко, С.В. Свірко, О.О. Дорошенко, І.О. Кондратюк, А.П. Заросило та інші. Але багато питань з організації управлінського обліку залишаються невирішеними через відсутність практичного його впровадження в діяльність бюджетних установ.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та оцінка теоретичних та методичних положень з організації управлінського обліку в бюджетних установах та аналіз доцільності їх практичного застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в Україні триває процес реформу-

вання системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) шляхом запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), розроблених на основі МСБОДС [3]. За результатами виконання Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [4] затверджено НП(С)БОДС, план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та інші розпорядчі документи.

Однак в процесі модернізації системи бухгалтерського обліку не вирішено основне завдання – перехід від простої фіксації даних про виконання бюджетів всіх рівнів до інформаційної основи прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання бюджетних коштів. Так, процес формування інформації про виконання бюджетів не є раціональним з позиції витрат ресурсів, оскільки не забезпечено перехід всіх суб'єктів державного сектору на застосування єдиного плану рахунків, має місце дублювання функцій у головних розпорядників та органів Державного казначейства України стосовно складання консолідованої звітності. Крім цього, органи Казначейства при підготовці інформації не враховують усіх зобов'язань суб'єктів державного сектору, оскільки використовують касовий метод, що лише дає змогу аналізувати грошові потоки, а не прогнозувати витрати. Таким чином, «вартість» бюджетного планування є занадто високою, оскільки збір та обробка інформації потребують великої кількості ресурсів та значно відтерміновані у часі від прийняття рішення, що підвищує ймовірність похибки через зміну економічного, політичного, соціального середовища тощо.

Тому в процесі модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі більше уваги слід приділити саме управлінським аспектам, що підвищить роль її інформаційних потоків в процесі прийняття рішень.

Управлінський облік в вітчизняних бюджетних установах перебуває на стадії формування, оскільки не дивлячись на досить значний обсяг теоретичних напрацювань, майже відсутнє його практичне застосування. Більшою мірою це пояснюється відсутністю нормативного регулювання, мети ведення даного виду обліку та специфікою діяльності даних установ (неприбутковість, жорстка регламентація діяльності).

У роботі О.М. Клименко виділено дві основні причини необхідності активного пошуку ефективних методів ведення й організації управлінського обліку бюджетних установ [5, с. 11]:

– потреба в накопиченні інформації не тільки в розрізі кодів бюджетної класифікації, але й за структурними підрозділами, видами послуг. Оскільки у великих бюджетних установах усклад-

нюються системи управління, які без надійного інформаційного забезпечення стають некерованими. Бюджет таких установ вимірюється десятками мільйонів гривень, а доходи і видатки за спеціальним фондом досягають двох третин;

– необхідність адаптації категорій методів обліку і калькулювання, об'єктів калькулювання, калькуляційних одиниць та похідних від них до методики калькулювання нематеріальних послуг. Так, управлінський облік орієнтовано на детальний облік витрат і калькулювання собівартості нематеріальних послуг. В даний час методика калькулювання таких послуг (освітніх, медичних, культурних, юридичних) потребує наукового обґрунтування.

Розглянемо більш детально теоретичні основи управлінського обліку.

Управління відноситься до мультидисциплінарних категорій, яка у найбільш загальному випадку означає цілеспрямований вплив керуючої системи та керовану для досягнення бажаних результатів. Деякі науковці конкретизують сам процес управління, визначаючи його як «планування, організацію, мотивацію й контроль, необхідні для формулювання та досягнення цілей організації» [6, с. 194].

Саме керована система конкретизує сутність управління. Так, в Бюджетному кодексі України [7] визначено управління бюджетними коштами як сукупність дій учасника бюджетного процесу відповідно до його повноважень, пов'язаних з формуванням та використанням бюджетних коштів, здійсненням контролю за дотриманням бюджетного законодавства, які спрямовані на досягнення цілей, завдань і конкретних результатів своєї діяльності та забезпечення ефективного, результативного і цільового використання бюджетних коштів. При цьому управлінський облік бюджетних коштів в даному нормативному документі не розглядається.

Поняття управлінського обліку на нормативному рівні закріплене в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» як система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [8]. Дане визначення є дуже стислим та не враховує мети впровадження даного виду обліку саме в бюджетних установах. В той же час, Інститут управлінських бухгалтерів трактує управлінський облік як процес, що додає цінність, та полягає у безперервному вдосконаленні планування, проектування, оцінки й функціонування систем фінансової та нефінансової інформації, який направляє дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує та створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей організації [9, с. 26].

Отже, метою впровадження управлінського обліку в бюджетних установах має бути зростання цінності результатів їх діяльності як для держави, так і для суспільства.

На думку С.В. Свірко, метою даного виду обліку має бути формування та передача інформаційних даних управлінському персоналу внутрішнього поля управління бюджетних установ з метою обґрунтування вибору, підготовки та забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері контролю, планування, прогнозування економічної ефективності діяльності вказаних суб'єктів господарювання, в частині ціноутворення продуктів діяльності (послуг, робіт, продукції) бюджетних установ та оцінки ефективності прийняття рішень [10, с. 168].

Питання, рішення яких у бюджетних установах є можливим оптимізувати за використання інформації управлінського обліку є наступні [10]:

- визначення стратегії та прогностичного планування;
- контроль поточної діяльності;
- оптимізація використання ресурсів;
- оцінка ефективності діяльності;
- зниження рівня суб'єктивності в процесі прийняття рішень управлінським персоналом;
- подальший розвиток комунікативних зв'язків у межах бюджетних установ.

Історично склалось так, що управлінський облік концентрував свою увагу на показниках витрат як головних показниках функціонування організації. При цьому, аксіомою стало твердження «різні витрати – для різних цілей». У роботі [9, с. 131] це пояснюється тим, що витрати класифікуються й використовуються з певною метою, та напрямок використання інформації про витрати визначають спосіб їх розрахунку.

Таблиця 1

Класифікація витрат бюджетних установ

Ознака	Вид витрат	Статті (елементи) витрат
В залежності від виду операції	Витрати за обмінними операціями	оплата праці (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців); відрахування на соціальні заходи; матеріальні витрати (використання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування тощо); амортизація; фінансові витрати (витрати суб'єкта державного сектору, пов'язані із запозиченнями згідно із законодавством: відсотки за користування кредитами, премія, дисконт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо); інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, уцінка активів, втрати від зменшення корисності активів тощо).
	Витрати за необмінними операціями	трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо); інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів, що передають суб'єкти державного сектору суб'єктам господарювання, фізичним особам та іншим суб'єктам державного сектору для виконання цільових заходів, неповернення депозитів тощо).
В залежності від виду діяльності	Витрати на виконання бюджетних програм	Витрати на оплату праці Відрахування на соціальні заходи Матеріальні витрати Амортизація
	Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)	Витрати на оплату праці Відрахування на соціальні заходи Матеріальні витрати Амортизація Інші витрати
	Витрати від продажу активів	
	Фінансові витрати	
За способом перенесення вартості на продукцію	Прямі витрати	Матеріальні витрати Витрати на оплату праці, інші витрати
	Непрямі витрати	Загальновиробничі витрати
За ступенем впливу обсягу звичайної діяльності	Змінні Постійні	Загальновиробничі витрати

Джерело: [12; 13]

Світовий досвід управлінського обліку у неприбуткових організаціях свідчить про те, що інформація про витрати необхідна для наступних дій [9]:

- бюджетування та контроль витрат;
- оцінка результатів діяльності;
- визначення компенсацій, гонорарів та цін;
- оцінка програм;
- прийняття рішень про економічний вибір.

Отже, вимоги до інформації про витрати ідентичні тим, які висуваються в організаціях, орієнтованих на отримання прибутку.

Відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [11], витратами є зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником). У НП(С)БОДС 135 «Витрати» наведено класифікацію витрат бюджетних установ, умови їх визнання та оцінки, окремо розглянуто порядок визначення собівартості продукції, робіт та послуг [12]. Класифікація витрат бюджетних установ, наведена в нормативних документах з бухгалтерського обліку, наведена в табл. 1.

Порядок розподілу витрат на прямі та непрямі, змінні та постійні у відповідному стандарті [12] не прописаний. Відсутня класифікація витрат за місцем виникнення, що унеможлиблює визначення величини витрат, необхідної для утримання ряду структурних підрозділів. Також не визначено порядок вибору методу калькулювання продукції, робіт, послуг.

На додаток до наведеного поділу витрат за групами при проведенні аналізу та контролю виконання бюджетів всіх рівнів використовується бюджетна класифікація видатків за економічними характеристиками операцій, які здійснюються відповідно до функцій держави та місцевого самоврядування. При цьому видатки поділяються на поточні та капітальні (спрямовуються на придбання основного капіталу, необоротних активів, на капітальні інвестиції, капітальний ремонт; на створення державних запасів і резервів; на придбання капітальних активів). У зв'язку із цим, величини витрат за окремими рахунками бухгалтерського обліку необхідно співставляти з відповідними кодами бюджетної класифікації видатків, що значно ускладнює аналітичну роботу при аналізі зведених бюджетів.

З огляду на недосконалість існуючої системи класифікації, в науковій літературі пропонується її удосконалення. Так, у роботах [14, 15] пропонується запровадити класифікацію витрат за напрямками їх обліку: для калькулювання та визначення фінансових результатів, для прийняття управлінських рішень і планування, для контролю та регулювання.

Класифікація витрат з метою калькулювання та визначення фінансових результатів частково розглянута у НП(С)БОДС 135 «Витрати». Так, визначено, що собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Витрати, використовувані системою контролю та регулювання в роботі [14] запропоновано поділити на наступні групи: відповідно до ступеню самостійності установи (регульовані та нерегульовані), відповідно до ступеню доцільності використання коштів (ефективні та неефективні); відповідно до обґрунтованості проведення (у межах кошторису та відхилень від планових показників); відповідно до ступеню контролюваності (контрольовані та неконтрольовані).

Збір інформації про витрати в розрізі вищеперерахованих груп має сприяти проведенню більш ґрунтовного аналізу діяльності бюджетної установи та виявленню фактів нецільового використання коштів.

Щодо способу ведення управлінського обліку в бюджетних установах, то думки науковців розділились. Одні автори вважають, що для бюджетних установ характерний інтегрований підхід, за якого діє єдина система рахунків, в межах якої рахунки фінансового та управлінського обліку кореспондують між собою [15]. Інші – пропонують для рахунків обліку витрат у собівартості продукту бюджетної установи доповнити економічну класифікацію видатків сукупністю елементів «Витрати в управлінському обліку», облік на яких вести за простою системою без застосування методу подвійного запису [16].

Вважаємо, що обидва варіанти є прийнятними до застосування у бюджетних установах при наявності достатнього обґрунтування.

Організація впровадження управлінського обліку в діяльність бюджетних установ є найбільш трудомістким процесом, оскільки нормативне регулювання з цього питання відсутнє, а теоретичні наукові напрацювання містять скоріше ряд рекомендацій. В ряді робіт впровадження управлінського обліку в бюджетній установі поділено на певні етапи [15, 17].

На першому з них вивчаються потреби установи в потенційній інформації управлінського обліку на основі вивчення діючої системи управління та запитів керівництва щодо отримання інформації, яка формується в системі управлінського обліку.

Тобто визначаються функціональні напрямки, за якими передбачена побудова або реструктуризація управлінського обліку в межах яких виявляються елементи існуючого в установі внутрішнього обліку і оцінюється їх адекватність реальним господарським процесам, а також інформаційним потребам управлінського персоналу [15].

На другому етапі розробляється концепція управлінського обліку в установі та план виконання робіт з його впровадження. Загальний план виконання робіт має містити перспективну та поточну частини, з їх розбивкою на лінійний та функціональний підрозділи. У лінійному підрозділі плану перелічуються задачі управлінського обліку в порядку їх розробки та впровадження. У функціональному підрозділі плану відображаються заходи з забезпечення впровадження управлінського обліку [17].

На третьому етапі виконується проведення робіт з впровадження системи управлінського обліку та корегування за їх результатами загального плану.

Висновки з проведеного дослідження. Наведені в статті аналітичні обґрунтування теоретичних та методичних положень з впровадження управлінського обліку в діяльність бюджетних установ свідчать про ряд невирішених проблем. Низька мотивація управлінського персоналу, жорстка регламентація діяльності, спрямованість на досягнення нормативів та виконання показників бюджету значно знижують управлінську цінність облікової інформації. В той же час вимоги часу та вектор реформ вимагають від бюджетних установ досягати поставлених цілей з максимальною ефективністю. Тому найбільшій увазі потребує розробка методичних положень з організації управлінського обліку з урахуванням специфіки діяльності бюджетних установ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратюк І.О. Концепція центрів відповідальності в управлінському обліку бюджетних установ / І.О. Кондратюк, О.О. Лондаренко // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 79-84.
2. Про ефективне використання державних коштів від 11.10.2016. р. №11/ Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Проект модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2018–2025 роки. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/news/>.
4. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. № 34. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-p>.

5. Клименко О.М. Облік та аналіз фінансового забезпечення бюджетних установ (на прикладі закладів охорони здоров'я Чернігівської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Клименко Олена Михайлівна – Київ, 2006. – 21 с.

6. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.

7. Бюджетний Кодекс України від 12.06.2001 р. №2542-III 492 [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

9. Управленческий учет, 3-е издание: Пер. с англ. / Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М.Янг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 879 с.

10. Свірко С.В. Концептуалізація управлінського обліку в бюджетних установах України / С.В. Свірко // Вчені записки. – К.: КНЕУ, 2012. – Вип. 14. – Ч. 2. – С. 167–173.

11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» від 28.12.2009 р. № 1541 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

12. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» від 18.05.2012р. № 568 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

13. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013р. № 1203 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

14. Пеліпадченко, Р. О. Класифікація видатків та витрат в системі обліку бюджетних установ та організації / Р. О. Пеліпадченко // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка. – Ужгород: ПП «Повч Р.М.», 2010. – Спецвип. 29. Ч.1: Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці. – С. 183–186.

15. Свірко С. В. Організація управлінського обліку в бюджетних установах: етап постановки та його складові / С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2. – С. 235-250.

16. Клименко О. М. Удосконалення управління витратами в бюджетних установах шляхом впровадження управлінського обліку / О. М. Клименко, О. В. Полякова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 97-104.

17. Лукін В.О. Організація впровадження управлінського обліку // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 2. – № 13. – С. 177-183.

REFERENCES:

1. Kondratiuk I.O. (2015) Kontseptsia tsentriv vidpovidalnosti v upravlinskomu obliku biudzhethnykh ustanov [Conception of responsibility centers in man-

agement accounting of budget institutions]. *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho*. no 2, pp. 79-84.

2. Pro efektyvne vykorystannia derzhavnykh koshtiv [About effective use of budgetary resources]: Cabinet of Ministers of Ukraine of 11.10.2016r. no. 11 – (electronic resource). – Available at: <http://www.rada.gov.ua> (accessed (02.05.2018))

3. Proekt modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori na 2018–2025 roky [Project of the modernization the accounting system in the public sector for 2018–2025]. (electronic resource). – Available at: <https://bukhgalter.com.ua/news/> (accessed (30.04.2018))

4. Pro zatverdzhennia strategii modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori Ukrainy na 2007-2015 r.r. [Approval of the Strategy of modernization the accounting system in the public sector for 2007–2015]: Cabinet of Ministers of Ukraine of 16.01.07, no. 34. (electronic resource). – Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-п> (accessed (02.05.2018))

5. Klymenko O.M. (2006) *Oblik ta analiz finansovoho zabezpechennia biudzhetykh ustanov (na prykladi zakladiv okhorony zdorov'ia Chernihivskoi oblasti)* [Account and analysis of the financial providing with budget establishments (on the examples of establishments Chernihiv region's health protection)] (PhD Thesis), Kyiv, Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Vadyma Hetmana.

6. *Ekonomichnyi slovnyk-dovidnyk / za red. S.V. Mochernoho* (1995) [Economic vocabulary handbook]. Kyiv: Femina (in Ukrainian).

7. *Biudzhetni Kodeks Ukrainy* [Budget Code of Ukraine]: Law of Ukraine of 12.06.2001. no. 2542-III 492(electronic resource). – Available at: <http://www.rada.gov.ua> (accessed (28.04.2018))

8. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine]: Law of Ukraine of 16.07.1999 no. 996-XIV. (electronic resource). – Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed (02.05.2018))

9. E. Atkinson, R. Banker, R. Kaplan, M. Yang (2005) *Upravlencheskiy uchet* [Managerial accounting] – Moskow: Izdatel'skiy dom "Vil'yams" (in Russian).

10. Svirko, S. V. (2012) *Kontseptualizatsiia upravlinskoho obliku v biudzhetykh ustanovakh* [Conceptual-

izing management accounting in budgetary institutions Ukraine]. *Scientific notes*. Scientific publication. vol. 14., part 2. 167–173 pp.

11. Pro zatverdzhennia Natsionalnoho polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 101 «Podannia finansovoi zvitnosti» [Approval of the National Public Sector Accounting Standart 101 «Presentation of finansial statements»]: Cabinet of Ministers of Ukraine of 28.12.2009, no.1541. (electronic resource). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua>. (accessed (02.05.2018))

12. Pro zatverdzhennia Natsionalnoho polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 135 «Vutratu» [Approval of the National Public Sector Accounting Standart 135 “Costs”]: Cabinet of Ministers of Ukraine of 18.05.2012 no. 568. (electronic resource). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua>. (accessed (02.05.2018))

13. Pro zatverdzhennia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori [Approval of the Public Sector chart of accounts]: Cabinet of Ministers of Ukraine of 31.12.2013 no.1203 (electronic resource). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua>. (accessed (02.05.2018))

14. Pelipadchenko, R. O. (2010) *Klasyfikatsiia vydatkiv ta vytrat v systemi obliku biudzhetykh ustanov ta orhanizatsii* [Classification of expenses and expenditures in the system of the counting of budgetary establishments and the organizations] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*: Serii: Ekonomika. vol. 29. 183–186 pp.

15. Svirko S.V. (2014) *Orhanizatsiia upravlinskoho obliku v biudzhetykh ustanovakh: etap postanovky ta yoho skladovi* []. *Finansy, oblik i audyt*. vol. 2. 235-250 pp.

16. Klymenko O. M. (2014) *Udoskonalennia upravlinnia vytratamy v biudzhetykh ustanovakh shliakhom vprovadzhennia upravlinskoho obliku* [Improvement of management expenses in budgetary institutions by introduction management accountin]. *Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia*. vol. 2. 97-104 pp.

17. Lukin V. (2012) *Organizatsiia vprovadzhennia upravlinskoho obliku* [Organization of implementation of management accounting] // *Finance and credit activity: problems of theory and practice*. Vol. 2. no. 13. 177-183 pp.

**INTRODUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN BUDGETARY INSTITUTIONS
AS A FACTOR OF INCREASED STATE FUNDS EFFICIENCY**

Creation of a modern system of budget institution management that is oriented to improve the quality of services provided and to increase the efficiency of the use of public funds determines the need for introduction in its activity of methods and techniques of managerial accounting. This will contribute to the formation of an effective system of information and analytical support for managing key performance indicators of the budget institution. However, at the current stage of modernization of accounting in the public sector, practical recommendations for the formation of the system of managerial accounting and reporting in budget institutions are not enshrined at the statutory level.

In the article, irrationality of the process of forming information on budget execution from the viewpoint of resources consumption is substantiated, over the absence of all public sector entities' switch to the common accounting scheme, duplication of functions in relation to the compilation of consolidated accounts, use by Treasury bodies of the cash method in the preparation of information, which only allows to analyse cash flows, not taking into account all obligations of public sector entities. The collection and processing of information requires a large amount of resources and are significantly delayed in time from making a decision, which increases the likelihood of error due to changes in the economic, political, social environment, etc.

It is determined that the development of theoretical and practical recommendations on introducing and improving managerial accounting in budget institutions is especially relevant.

The purpose of managerial accounting in budget institutions should be an increase in the value of results of their activities both for the state and for society through a more rational use of public funds.

The use of managerial accounting information allows making more reasonable decisions on the following issues: determination of the strategy and futuristic planning; current performance control; optimization of resource utilization; performance appraisal; lowering the level of subjectivity in the process of making decisions by managerial personnel; further development of communication relations within budget institutions.

The main object of managerial accounting in budget institutions is costs as the amount of revenue is more rigorously regulated by the budget system. The conducted research of the system of cost classification for budget institutions shows some disadvantages related to the lack of allocation of costs by the place of occurrence, which makes it impossible to determine the amount of costs needed to maintain a number of structural subdivisions; procedure for choosing a method of costing of products, works, services is not determined. The proposed improvements to the system of cost classification in budget institutions are presented and their assessment is provided.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGING PRODUCTION RESERVES

У статті висвітлено основні методологічні підходи управління виробничими запасами. Наведені джерела облікової інформації для дослідження ефективності управління виробничими запасами. Розглянуто теоретичні основи моделей управління виробничими запасами. Досліджена система контролю над запасами. Наведені приклади управління виробничими запасами в харчовій промисловості.

Ключові слова: моделі управління виробничими запасами, методологічні підходи, економічний розмір замовлення, стратегічна діяльність підприємства, релевантні витрати.

В статье рассмотрены основные методологические подходы управления производственными запасами. Приведены источники учетной информации для исследования эффективности управления производственными запасами. рассмотрены теоретические основы моделей управления

производственными запасами. Исследована система контроля над запасами. Приведены примеры управления производственными запасами в пищевой промышленности.

Ключевые слова: модели управления производственными запасами, методологические подходы, экономический размер заказа, стратегическая деятельность предприятия, релевантные расходы.

The article highlights the main methodological approaches the management of industrial stocks. Are the sources of accounting information for the study of the effectiveness of management of industrial stocks. The theoretical basis of the models of management inventory production. The inventory control system. Examples of management of industrial stocks in the food industry.

Key words: models of management of productive reserves, methodological approaches, economic order quantity, strategic activity of enterprises, relevant costs.

УДК 336

Осадча Г.Г.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових
технологій

Щербатюк І.С.

магістр
Національний університет харчових
технологій

Постановка проблеми. Виробничі запаси, а саме, сировина та матеріали складають основу створюваної продукції харчової промисловості.

У структурі собівартості на статтю сировина і основні матеріали припадає 70-80%. Нестача запасів може викликати простої виробництва, під час яких робітникам потрібно платити заробітну плату, штрафи за невиконання договірних зобов'язань тощо. В результаті надлишку запасів вилучаються з обігу грошові кошти, що могли б бути вкладені в інші проекти.

Важливим моментом в управлінні виробничими запасами є оцінювання витрат на їх зберігання, вантажно-розвантажувальні роботи. При перевищенні оптимального рівня запасів потрібно мати додаткові приміщення. Крім того, підприємства для зменшення ризику втрат виробничих запасів проводять їх страхування, в тому числі й надлишкових запасів. Це свідчить те, що і при збереженні виробничих запасів підприємство може понести витрати, яких можна запобігти [1, с. 245-246].

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Методологічним підходам управління виробничими запасами присвячували свої дослідження зарубіжні та вітчизняні економісти: Ф. Ф. Бутинець, П. С. Безруких, С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, І. А. Бланк, І. Б. Швець, І. А. Бондарєва, Р. З. Чейз, Н. Дж. Еквілайн, Р. Ф. Якобс, В. С. Ленъ, Х. Й. Фольмут та ін. Наукові роботи вчених внесли вагомий вклад у розробку теоретичного дослідження та практичного впровадження стратегічного управління підприємством.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування методологічних підходів щодо управління виробничими

запасами та практичне використання методів та моделей управління в стратегічній діяльності підприємства. Для досягнення мети було поставлено і вирішено такі завдання: дослідження та групування основ методологічних підходів управління виробничими запасами; формування прикладів практичного застосування моделей в діяльності підприємства; обґрунтування раціональності використання методологічних підходів управління виробничими запасами; розгляд альтернативних рішень задля досягнення однієї з найголовніших функцій управління – планування витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», відповідно до якого запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Виробничі запаси – це засоби виробництва, які надійшли на склади підприємства, але ще незадіяні у виробничому процесі.

Зменшення запасів скорочує витрати по їх утриманню, прискорює обертання обігових коштів, що в кінцевому результаті підвищує прибутковість підприємства. Важливою умовою управління виробничими запасами є оптимізація величини запасів.

Управління виробничими запасами потребує вирішення наступних завдань: ранжування поточних активів за критерієм ліквідності; оптимізація

операційного циклу; визначення оптимального розміру поточних активів; встановлення оптимальної пропорції між короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями у фінансуванні поточних активів.

Облікова інформація використовується з метою управління для: визначення принципових підходів до формування запасів підприємства; щоденного отримання інформації про надходження та витрачання запасів у розрізі їх кількості, якості та матеріально відповідальних осіб; аналізу наявності та руху запасів у попередніх періодах; безперервної оцінки реальної вартості запасів на складі та проведення аналізу ефективності використання запасів; оптимізації обсягу закупівлі запасів, виявлення резервів зниження витрат, пов'язаних із заготівлею запасів; оптимізації обсягу основних груп запасів; вибору методу оцінки запасів при їх вибутті, який найкраще підходить для підприємства; створення ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві; контроль за дотриманням встановлених підприємством норм запасів, що забезпечує безперервне виробництво продукції; підвищення достовірності відображення на рахунках аналітичного обліку господарських операцій з надходження та витрачання запасів; своєчасного складання та подання звітності про рух запасів.

Виробничі і торгівельні підприємства зазвичай інвестують значні кошти у виробничі й товарні запаси. Це зумовлено різними причинами, зокрема:

- віддаленістю постачальника і неможливістю доставки необхідних сировини, матеріалів або товару в момент, коли у них виникне потреба;
- нестабільними зв'язками з постачальниками і невпевненістю, що постачальник забезпечить необхідною сировиною чи матеріалами відповідної якості в потрібний момент;
- очікуваним підвищенням цін на сировину, матеріали або товари;
- ризиком нестачі ресурсів у разі раптового зростали попиту тощо.
- У зв'язку з цим система планування й контроль придбання, виробництва та реалізації запасів

значною мірою визначають успіх підприємства.

Виходячи з цього, основною метою управління запасами є своєчасні поставки запасів і мінімізація витрат, пов'язаних із замовленням і зберіганням їх.

Одним з найпоширеніших методів управління запасами є метод економічного розміру замовлення.

Економічний розмір замовлення (Economic Order Quantity) – це кількість замовлених запасів, що забезпечує оптимальну комбінацію витрат на придбання та зберігання їх. Для визначення оптимального рівня замовлення запасів треба врахувати релевантні витрати на придбання та зберігання.

Витрати, пов'язані з запасами, включають: витрати на закупку; витрати на замовлення; витрати на зберігання; можливі витрати в наслідок браку запасів.

Основним питанням управління запасами є визначення вартості замовлення, строку та обсягу закупівлі матеріальних ресурсів. Для цього необхідно розрахувати оптимальний обсяг замовлення чи поставки, тобто економічний розмір замовлення (ЕРЗ).

Оптимальним розміром замовлення буде така замовлена кількість, за якої загальні витрати на замовлення і зберігання запасів будуть мінімальними. Оптимальний економічний розмір замовлення можна визначити: табличним методом; графічним методом; за допомогою формули [1, с. 192].

Для ілюстрації цих методів розглянемо приклад.

Приклад 1. Хлібокомбінат купує крохмаль для виробництва хліба та хлібобулочних виробів у зовнішнього постачальника за ціною 42 грн. за кілограм. Річна потреба в крохмалі становить 25000 кілограм на рік. Витрати на одне замовлення становлять 850 грн. Прямі витрати на зберігання одного кілограма крохмалю становлять 5 грн. Вартість капіталу підприємства 35%.

Релевантні витрати (RC) на зберігання одного кілограма крохмалю дорівнюють: $RC = 2 + (0,35 \times 42) = 20$ грн. Аналіз релевантних витрати

Таблиця 1

Аналіз релевантних витрат на замовлення та зберігання крохмалю

№ п/п	Показник	Варіанти						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Річна потреба, кг	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000
2	Розмір замовлення, кг	600	800	1000	1200	1400	1600	1800
3	Середні запаси, кг	300	400	500	600	700	800	900
4	Кількість замовлення, шт.	42	31	25	21	18	16	14
5	Річні витрати на замовлення, грн	35417	26563	21250	17708	15179	13281	11806
6	Річні витрати на зберігання, грн.	6000	8000	10000	12000	14000	16000	18000
7	Загальні релевантні витрати на замовлення та зберігання запасів, грн.	41417	34563	31250	29708	29179	29281	29806

на замовлення та зберігання крохмалю наведено в таблиці 1.

Загальні релевантні витрати на придбання крохмалю будуть мінімальними (29179 грн.) при обсязі замовлення 1400 кг. Дані, наведені в таблиці 1, можна представити графічно (рис. 1).

На вертикальній осі наведені річні релевантні витрати на інвестиції у запаси, а на горизонтальній осі – обсяг замовлення запасів.

Із графіка видно, якщо розмір замовлення зростає, вартість зберігання також зростає. З іншого боку, вартість виконани замовлення зменшується мірою зростання запасів. Кожна точка лінії сукупних витрат являє собою суму вартості зберігання й виконання замовлення.

Слід зауважити, що лінія сукупних витрат перебуває в мінімумі для замовлення розміром 2500 одиниць і проходить через точку перетину кривих витрат на зберігання та витрат на замовлення запасів. Таким чином, найбільш економічний розмір замовлення розташований у точці, де витрати на зберігання дорівнюють витратам на замовлення.

На практиці економічний розмір замовлення найчастіше обчислюють за формулою:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2D \times P}{H}}, \quad (1)$$

де, EOQ – економічний розмір замовлення;

D – загальні потреби (одиниць) упродовж певного періоду;

P – витрати на розміщення одного замовлення;

H – витрати на зберігання одиниці запасу впродовж певного періоду.

Наведену формулу виводять таким чином:

$$ROC = \frac{D \times P}{Q}, \quad (2)$$

де, ROC – релевантні витрати на замовлення (Relevant Ordering Costs);

Q – кількість одиниць запасів.

$$RHC = \frac{Q \times H}{2}, \quad (3)$$

де, RHC – релевантні витрати на зберігання запасів (Relevant Holding Costs);

$$\frac{\Delta TRC}{\Delta Q} = \frac{-D \times P}{Q^2} + \frac{H}{2}, \quad (4)$$

де, TRC – загальні релевантні витрати (Total Relevant Costs);

Мінімальне значення загальних релевантних витрат можна отримати, диференціюючи наведену вище рівняння за Q, а потім прирівнявши похідну до нуля, тобто:

$$\frac{\Delta TRC}{\Delta Q} = \frac{-D \times P}{Q^2} + \frac{H}{2}; \quad \frac{\Delta TRC}{\Delta Q} = 0; \quad \frac{H}{2} - \frac{D \times P}{Q^2} = 0;$$

$$H \times Q^2 - 2D \times P = 0; \quad Q^2 = \frac{2D \times P}{H};$$

Звідси:

$$Q = \sqrt{\frac{2D \times P}{H}}. \quad (5)$$

Підставивши в наведену формулу дані прикладу отримуємо:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 25000 \times 850}{20}} = 1450 \text{ кг}$$

Таким чином, за рік слід зробити 18 замовлень.

Хлібокомбінат повинен робити замовлення крохмалю через кожні 14 днів (250:18).

Формулу економічного розміру замовлення можна використати для визначення оптимальної тривалості виробничого циклу, коли витрати на налагодження обладнання здійснюються тільки один раз для кожної партії, що випускається. Витрати на налагодження обладнання містять додаткові трудові й матеріальні витрати, витрати на використання приладдя, час простою несправного обладнання. З метою визначення оптимальної кількості

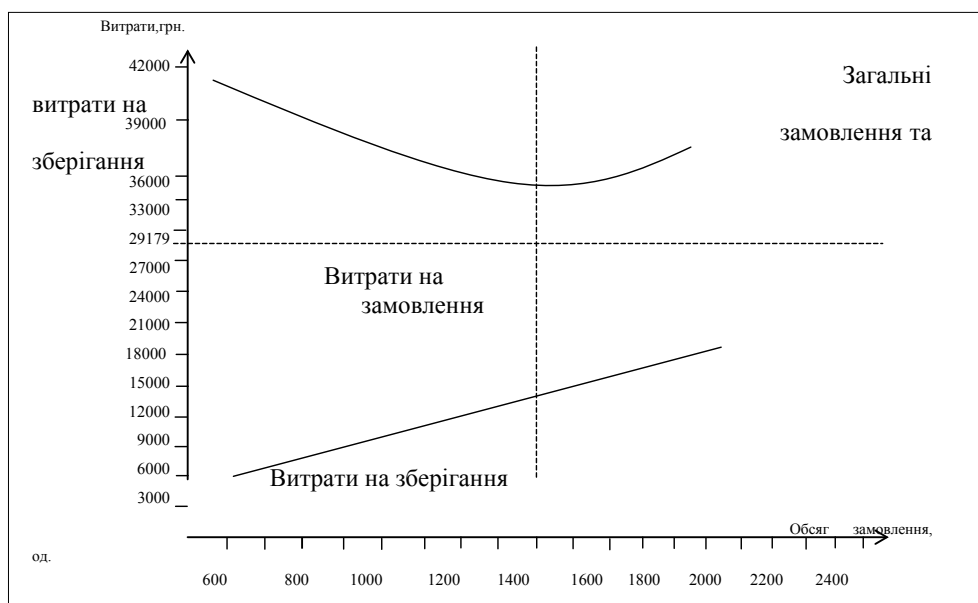


Рис. 1. Графік економічного розміру замовлення

одиниць продукції, що має бути випущена в кожному виробничому циклі, необхідно збалансувати витрати на налагодження обладнання й витрати на зберігання запасів. Щоб використати формулу економічного розміру замовлення при визначенні тривалості виробничого циклу, у формулу замість витрат на виконання замовлення необхідно підставити величину витрат на налагодження обладнання.

Приклад 2. Припустимо, що хлібокомбінат за рік планує випустити 60000 одиниць продукції тривалого зберігання. Підготовка до виробничого циклу потребує витрат на налагодження обладнання в розмірі 220 грн., а витрати на зберігання одиниці запасу продукції 5 грн. на рік. Модель оптимального розміру використовують, щоб визначити, який випуск в одиницях слід запланувати для кожного виробничого циклу з метою мінімізації витрат. Поставивши значення у формулу, отримаємо:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 60000 \times 220}{5}} = 2300 \text{ од.}$$

Отже, при річному попиті 60000 одиниць та оптимального випуску за виробничий цикл 2300 одиниць потрібно 26 виробничих циклів упродовж року. Тривалість одного циклу в робочих днях у 2018 році буде дорівнювати 10 робочих днів (250:26), а у календарних днях – 14 днів (365:26).

Використовуючи модель економічного розміру замовлення, слід врахувати, що ця модель базується на певних припущеннях, зокрема: потреба у запасах є сталою і відомою; витрати на замовлення є сталими і відомими; витрати на зберігання запасів є сталими і відомими; виробничі потужності й потужності для зберігання запасів необмежені.

Оскільки на практиці ці припущення не завжди існують, модель економічного розміру замовлення часто застосовують у модифікованому вигляді, тобто з урахуванням конкретних умов поставок, зокрема у випадках, якщо: замовлення на продукцію чи матеріали можна робити тільки певними партіями (1 тонна, 1000 шт. тощо); надаються знижки при закупівлі великими партіями; можли-

вості підприємства щодо розміщення економічного розміру замовлення обмежені.

Ситуація, коли підприємства приймають або розміщують замовлення тільки певними партіями, часто зумовлена об'єктивними обставинами, зокрема особливостями виробничого процесу або пакування (наприклад, в одному ящику вміщується 24 пляшки). Таким чином, за певних обмежень щодо розміру замовлення, обчислення розміру замовлення може відрізнятись від моделі економічного замовлення. В цьому разі необхідно визначити річну сукупну вартість замовлення на рівнях, вищому та нижчому за оптимальний розмір замовлення.

Приклад 3. Припустимо, що постачальник крохмалю приймає замовлення на партії по 250 кг. Оптимальний розмір замовлення становить 1400 кг, що коливається у межах від 1250 кг до 1500 кг. Для визначення найбільш прийнятого розміру замовлення необхідно оцінити релевантні витрати, які несе компанія при цих двох обсягах замовлення.

При обсязі замовлення 1250 одиниць релевантні річні витрати підприємства дорівнюватимуть:

$$RHC = \frac{1250}{2} \times 20 = 12500 \text{ грн.} \quad ROC = \frac{25000}{1250} \times 850 = 17000 \text{ грн.}$$

Загальні релевантні витрати становлять 29500 грн.

При обсязі замовлення 1500 кг загальні релевантні витрати на придбання крохмалю дорівнюватимуть 29167 грн. Таким чином, доцільно замовляти по 1500 кг крохмалю, графічно це зображено на рисунку 2.

Слід відзначити, що в нашому прикладі різниця між можливими рівнями замовлення не дуже велика (29500 – 29167 = 333 грн.).

Проте якщо фактичний рівень замовлення значно відрізняється від оптимального, різниця у витратах може бути суттєвою. Для уникнення зайвих витрат і мінімізації запасів досить часто підприємства розміщують замовлення у розмірі,

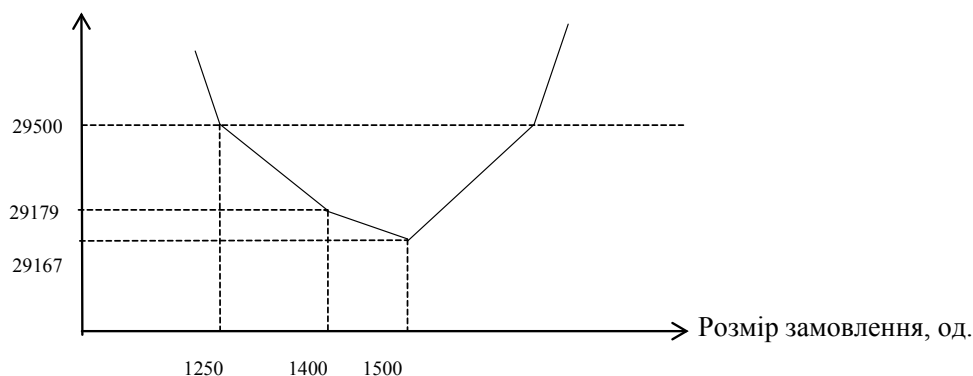


Рис. 2. Сукупні релевантні витрати при поставках крохмалю партіями по 1250 і 1500 кг

нижчому за оптимальний. Припустимо, що хлібокомбінат може зберігати лише 800 кг крохмалю, причому оптимальний рівень запасів становить 1400 одиниць. При замовленні 1500 одиниць загальні витрати на придбання дорівнюватимуть:

$$RC = \left(\frac{800}{2} \times 20\right) + \left(\frac{25000}{850} \times 850\right) = 34563$$

Графічно це зображено на рис. 3.

Щоб зберігати додаткові 600 кг крохмалю, у хлібокомбінату є можливість орендувати додаткові складські приміщення за 4500 грн. Для прийняття рішення в цій ситуації доцільно застосувати диференціальний аналіз (табл. 2).

Результати аналізу свідчать, що хлібокомбінату доцільно орендувати складські приміщення, оскільки його витрати в цьому випадку зменшаться на 884 грн.

Якщо постачальник надає знижки при закупівлі запасів великими партіями, тоді витрати на оплату замовлення стають релевантними. З урахуванням диференціальних витрат на оплату замовлення вигідніше закупити більшу партію запасів, але за нижчої вартості.

Модель економічного розміру замовлення дає відповідь на запитання: скільки слід замовляти, але не забезпечує інформацію щодо моменту розміщення замовлення.

Момент розміщення замовлення – момент, коли необхідно зробити замовлення для поповнення запасів.

Момент розміщення визначають такі чинники: економічний розмір замовлення; час виконання замовлення; витрачання запасів упродовж періоду виконання замовлення.

Час виконання замовлення – проміжок часу з моменту розміщення замовлення до моменту надходження запасів.

$$\text{Момент розміщення замовлення} = \text{Час виконання замовлення} \times \text{Витрачання запасів за одиницю часу}$$

Приклад 4. Припустимо, що у році 250 робочих днів, а час виконання замовлення на доставку крохмалю становить 4 днів. Тоді моментом розміщення замовлення на клапани є:

$$RP = \frac{25000 \times 4}{250} = 400 \text{ од.}$$

Отже, хлібокомбінату слід розмістити замовлення на крохмаль кожного разу, коли залишок крохмалю на складі знижується до 400 кг, тобто за 4 днів до того, як запас буде вичерпано. Графічно це можна зобразити так (рис. 4).

У разі наявності резервного запасу моментом розміщення замовлення є момент, коли обсяг запасів підприємства сягнув рівня, якого вистачить лише на час виконання замовлення плюс резервні запаси, які утримуються на сталому рівні як на кінець, так і початок періоду. Якщо замовлення розміщується саме за такого рівня запасів, то коли це замовлення буде виконано, рівень запасів (не враховуючи резервні) дорівнюватиме нулю. Для матеріалів моментом розміщення замовлення є момент, коли замовлення на придбання оформлене їй надіслане постачальникові.

Система контролю над запасами ABC – це система об'ємно-вартісного аналізу, що дозволяє розділити всі види запасів на групи відповідно до обсягів реалізації і величиною отриманого прибутку [3].

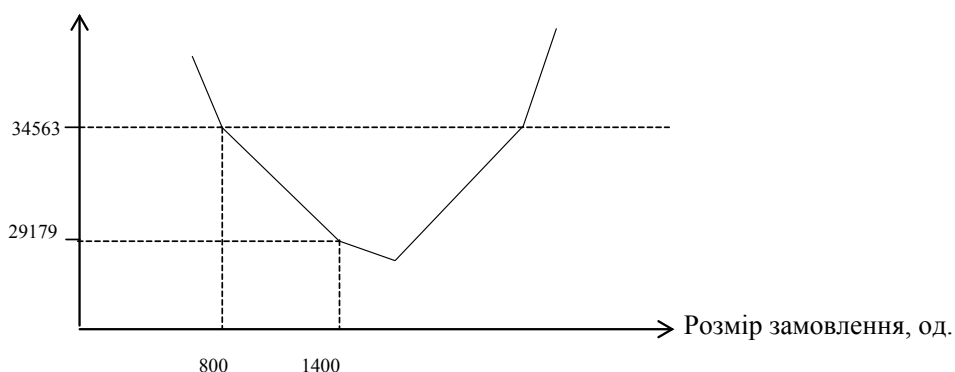


Рис. 3. Розмір замовлення при обмежених можливостях зберігання запасів

Таблиця 2

Визначення розміру замовлення при обмежених можливостях зберігання запасів, грн.

Витрати	При наявних складських приміщеннях	При залученні складських приміщень	Диференціальні витрати
Витрати на зберігання (за винятком оренди)	26563	14000	(12563)
Витрати на замовлення	8000	15179	7179
Оренда	–	4500	4500
Разом	34563	34179	(884)

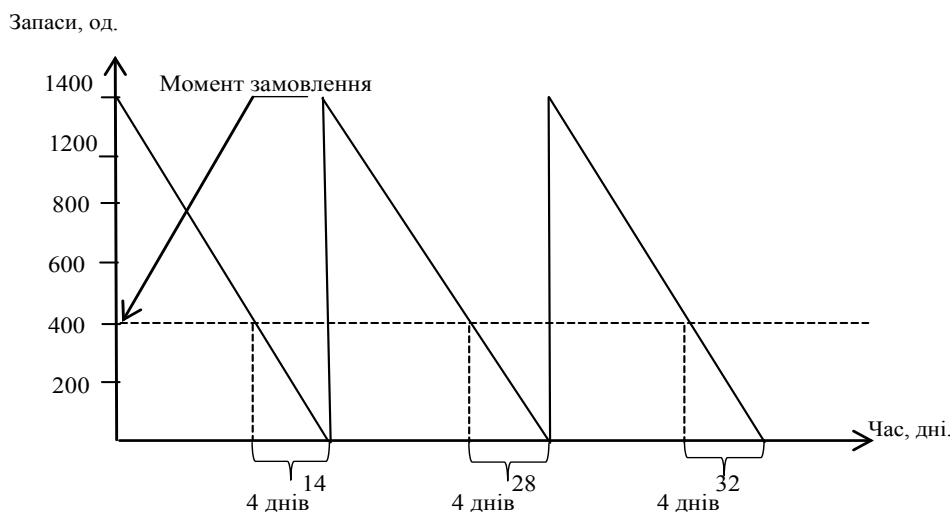


Рис. 4. Графік розміщення замовлення

Таблиця 3

Система контролю запасів ABC на хлібокомбінаті (умовні дані)

Найменування запасів	Вартість запасів на 1 коровай, грн.	Частка запасів на 1 коровай, %	Частка запасів з першого до вказаного у найменуванні, %	Віднесення запасів до класу
Борошно вищого ґатунку	15,00	42,02	42,02	A
Маргарин столовий	10,00	21,01	63,03	A
Яйця курячі	8,25	17,33	80,36	A
Дріжджі хлібопекарські пресовані	5,55	11,66	92,02	B
Цукор білий кристалічний	2,30	4,83	96,85	B
Сіль	1,50	3,15	100	C
Всього	47,6	100	X	X

Залежно від грошових витрат матеріальні запаси поділяються на три класи: А, В і С. Найбільш дорогі запаси, сукупні витрати на придбання яких складають 80%, позначаються літерою А. У кількісному виразі вони складають 15-20% загального обсягу запасів, що зберігаються на складі. Наступні 15% розміщуються під літерою В, всі інші 5% – під літерою С.

Основне завдання розподілу – визначити запаси більшої вартості, щоб приділити найбільше уваги при аналізі та управлінні такими матеріальними запасами.

Приклад 5. У хлібокомбінаті здійснюється випічка короваїв. Вихідні дані для аналізу наведено у таблиці 3.

В моделі ABC виявляють, який вид товарних запасів коштує більше. Після цього для ресурсів класу А розраховують ЕРЗ і точно контролюють. На основі контролю систематично регулюють величину запасів. За запасами класу В обсяги їх переглядають один раз на квартал або півріччя. За ресурсами класу С обсяг повторного замовлення розраховують таким чином, щоб поставки здійснювались протягом 1-2 років, перевірка наявних запасів проводиться один раз на рік.

Формування системи управління матеріальними запасами підприємства з метою підвищення його вартості передбачає застосування певного алгоритму дій: класифікація запасів за рівнем суттєвості; аналіз стану виробничих запасів окремо за кожною групою; розроблення нормативів для витрачання кожної з груп запасів, порівняння фактичних витрат із плановими; визначення взаємозв'язку між обсягом матеріальних запасів і плановим випуском продукції; визначення взаємозв'язку між обсягом грошових та обсягом матеріальних потоків підприємства; розрахунок оптимального розміру запасів на певну дату [4].

Для управління виробничими запасами застосовують і більш складні математичні моделі: MRP – система планування потреб в виробничих ресурсах; KANBAN – система, що дозволяє оптимізувати запаси у незавершеному виробництві; OPT – система виявлення у виробництві «вузьких місць» або критичних ресурсів; DRP – система управління і планування розподілу ресурсів; «Just-in-time» – постачання «точно в час» тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Методологічні підходи управління виробничими запа-

сами, які були розглянуті в статті, можуть бути використанні в стратегічному плануванні діяльності підприємства, а саме в частині раціонального вибору системи управління виробничими запасами. Менеджмент підприємства в залежності від сфери діяльності, обсягів та різноманітності виробничих запасів створюють свою індивідуальну, найдоцільнішу методику управління. На підприємствах доцільно застосовувати сучасні системи контролю за надходженням та використанням запасів цьому сприяє і сучасне інформаційно-технічне оснащення обліково-аналітичних служб підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. В. Управлінський облік: Підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2018. 534 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

3. Перебийніс В.І., Дроботя Я.А. Логістичне управління запасами на підприємствах : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.

4. Бесараб Д.А. Моделі управління запасами підприємства в системі вартісно-орієнтованого управління. Економіка і регіон. 2014. № 3(46). С. 89-93.

REFERENCES:

1. Holov S. V. (2018) Upravliynskiy oblik [Managerial Accounting]. Kyiv: «Tsentri uchbovoi literatury», pp. 534 s. (in Ukrainian)
2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 9 «Zapasy», zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy # 246 vid 20.10.99.
3. Perebyjnis V.I., Drobotja Ja.A. (2012) Loghistrychne upravlinnja zapasamy na pidprijemstvakh [Logistic inventory management at enterprises] : monohrafija. Poltava : PUET, pp. 279.
4. Besarab D.A. (2014) Modeli upravlinnja zapasamy pidprijemstva v systemi vartisno-orientovanoho upravlinnja [Models of enterprise inventory management in the system of value-oriented management] / Ekonomika i rehion, no. 3 (46), pp. 89-93. (in Ukrainian)

Osadcha G.G.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
National University of Food Technologies

Shcherbatiuk I.S.

Master
National University of Food Technologies

METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGING PRODUCTION RESERVES

Managing production reserves is an important branch of management which could lead the company to success or bankruptcy. It is also full of potential improvements that can increase the company profits, productivity, and reliability. Wise inventory management would eliminate all the delay risks of unplanned breakdowns, and reduce process time and cost.

To understand the importance to the managing production reserves, a fundamental knowledge of maintenance types, production reserves, models of management of productive reserves, methodological approaches managing production reserves, ABC analysis, Economic order quantity, suppliers' management, purchase management, and management computer program SAP, have been viewed.

Companies realize the production reserves importance and try to develop the system to increase the benefits. Many ways has been taken to achieve that. Each company has it is own management system that the company has developed in years.

Production reserves are often characterized of having intermittent and lumpy demand patterns with several periods of no demand mixed with sudden demand spikes. Furthermore, production reserves might have stock-out cost being disproportionately high in relation to the value of the component, and are thus very critical to have on stock, to prevent expensive downtime.

Companies acknowledge these challenges, but often do not have proper competence and knowledge to control these factors effectively, which leads to low service levels and high production reserves inventories at unnecessary high cost.

In this research, managing production reserves system of Bread Factory has been studied.

Reviewing case studies would have many advantages, it would expand the vision to develop the management system and focus on the points that have permanent value instead of focus on temporary improvement.

АВТОМАТИЗОВАНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄСТВІ AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT ACCOUNT AT THE ENTERPRISE

У статті розглянуто автоматизовані системи управлінського обліку на підприємстві. Автор акцентує увагу на визначенні автоматизованих систем управлінського обліку, зокрема зупиняється на трьох основних, на його думку, групах прикладних програм для здійснення управлінського обліку. Визначає Enterprise Resource Systems (ERP-системи), Online analytical processing (OLAP-системи) та корпоративні сховища даних. Характеризуючи їх, виокремлює переваги та недоліки кожної з систем. Результатом дослідження є визначення напрямів удосконалення автоматизованих систем управлінського обліку для кожного окремого підприємства.

Ключові слова: автоматизовані системи управлінського обліку, ERP-системи, OLAP-системи, корпоративні сховища даних.

В статье рассмотрены автоматизированные системы управленческого учета на предприятии. Автор акцентирует внимание на определении автоматизированных систем управленческого учета, в частности останавливается на трех основных, по его мнению, группах приложений для осуществления управленческого учета. Определяет Enterprise Resource Systems (ERP-системы), Online analytical processing (OLAP-системы) и корпоративные храни-

лища данных. Характеризуя их, выделяет преимущества и недостатки каждой из систем. Результатом исследования является определение направлений совершенствования автоматизированных систем управленческого учета для каждого отдельного предприятия.

Ключевые слова: автоматизированные системы управленческого учета, ERP-системы, OLAP-системы, корпоративные хранилища данных.

The article deals with managerial accounting automated systems at the enterprise. The author focuses on the definition of managerial accounting automated systems, in particular, he defines three main, in his opinion, groups of applications for the implementation of managerial accounting. Enterprise Resource Systems (ERP systems), Online analytical processing (OLAP systems), and corporate data warehouses are defined. Describing them, author separates the advantages and disadvantages of each system. The result of the study is to determine the directions of automated management accounting systems for each individual enterprise.

Key words: automated systems of managerial accounting, ERP-systems, OLAP-systems, corporate data warehouses.

УДК 657.1.011.56

Аверкина М.Ф.

д.е.н., професор кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій

Національний університет «Острозька академія»

Сипата М.В.

студентка

Національний університет «Острозька академія»

Постановка проблеми. Інформаційні технології та автоматизовані системи стали невід'ємною частиною сучасності. Світ рухається у шаленому темпі, інформація на підприємствах невпинно росте, а для правильного та чіткого прийняття управлінських рішень необхідно мати доступ до узагальненої та достовірної інформації. Саме це можуть забезпечити автоматизовані системи управлінського обліку, при умові дотримання усіх умов ведення бухгалтерського обліку, який є основою всієї інформації. Автоматизовані системи управління допомагають оперативно знаходити необхідну інформацію, розширювати її змістовну складову, згруповувати інформацію про здійснення господарських операцій та визначати результати діяльності певного підприємства. Оскільки в нашій країні вони набули поширення близько 20 років тому, зрозумілим є те, що ці системи ще досі знаходяться в процесі розробок і потребують постійного оновлення та удосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Автоматизовані системи управлінського обліку постійно розвиваються, тому науковці та практики досліджують питання щодо їх використання та функціонування, а також проблеми пов'язані із цією темою у своїх наукових роботах. Серед них, інноваційні форми фінансового та управлінського обліку в умовах автоматизації, їх переваги та недоліки були розглянуті О.В. Горбатюком та Р.Ю. Козярем у спільній науковій праці

[4, с. 71-75]. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології для управлінського обліку на підприємствах, а також підготовки фахівців з обліку і аудиту розкрито у праці Є.А. Івченко [3, с. 28-31]. Сучасні автоматизовані системи управління, методологія яких спрямовується на ефективне управління усіма секторами діяльності підприємства висвітлено у праці Н.В. Костяника [5, с. 415-419]. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень цієї проблематики, вона є потребує подальшого більш глибокого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності автоматизованих систем управлінського обліку на підприємствах та шляхів їх удосконалення. Для досягнення поставленої мети необхідно визначити зміст досліджуваного поняття, розкрити його функціональність та визначити можливі напрямки її покращення.

Виклад основного матеріалу. Автоматизовані системи управлінського обліку являють собою цілісні системи, які вміщують усю інформацію щодо діяльності підприємства і забезпечують створення єдиної бази даних, яка в кінцевому результаті стане основою для прийняття управлінських рішень керівниками підприємств.

Вивчивши питання автоматизованих систем управлінського обліку ми вирішили виокремити, на нашу думку, 3 основні групи комп'ютерних програм для ведення управлінського обліку, серед них:

- ERP-системи;
- online analytical processing (OLAP);
- корпоративне сховище даних.

ERP-системи набули широкого розповсюдження в управлінській практиці. ERP – концепція узгодженого рішення завдань обліку, контролю, планування й управління виробничими і фінансовими ресурсами підприємства. ERP-система – інтегрована інформаційна система управління, що дає змогу створити єдине інформаційне середовище для автоматизації планування, обліку, контролю, управління й аналізу всіх основних господарських процесів підприємства, що реалізовує концепцію ERP [9, с. 523].

До даних систем належать такі програмні продукти, як:

- «SAP R/3» та інші програми SAP;
- «Oracle E-Business» та інші програми Oracle;
- «BAAN IV»;
- програми виробництва 1С («1С: Управлінський облік», «1С: Управління невеликою фірмою (УНФ)», «1С:Управління торговим підприємством (УТП)»);
- «Підприємець».

Переваги. Дані програми забезпечують підприємство єдиною базою даних для різних напрямків його діяльності та управління, тобто усі департаменти підприємства мають у вільному доступі усю необхідну інформацію. Вони є багатофункціональними та можуть використовуватись усіма підрозділами компаній, дотримуючись визначених стандартів. Використовуючи спільну технологічну платформу та базу даних по всьому підприємству, малі підприємства можуть інтегрувати операційну діяльність та досягти цілого ряду економічних, операційних та виробничих переваг. Фундаментальним питанням ERP-систем є покращення ефективності здійснення виробничих процесів, від чого відштовхується побудова інших функцій. Вони вміщують у себе цілий пакет програм для здійснення управління підприємством та інтеграції із іншими програмними продуктами.

Недоліки. Безліч проблем, пов'язаних з ERP, виникають через недостатнє інвестування у навчання персоналу, а також у зв'язку з недоробленістю політики занесення та підтримки актуальності даних в ERP. Невеликі компанії не можуть дозволити собі інвестувати достатньо грошей в ERP і навчити всіх співробітників. Іноді ERP складно або неможливо адаптувати під документообіг компанії і її специфічні бізнес-процеси, а якщо й можливо, то на це витрачається велика кількість часу [7, с. 187].

Вирішити проблему з адаптацією ERP під документообіг компанії можна вирішити двома методами: звернутися до розробників програми і попросити настроїти її індивідуально або ж підлаштувати роботу компанії до програми. У пер-

шому випадку усі необхідні зміни ляжуть на плечі розробників, але не будуть достатньо ефективними. У другому – відбудеться довгий та важкий процес перетворень усередині самого підприємства, який може забезпечити низку конкурентних переваг та надихне робітників до плідної роботи. Недолік недостатності досвіду користувачів системи через низький рівень інвестування у їх навчання можна вирішити за допомогою внутрішнього навчання. До прикладу, у компанії є досвідчений користувач певної ERP-системи, його можна заохотити до навчання його співробітників невеликою премією. При цьому компанія не повинна витратити великі суми коштів на платні курси по вивченню системи, а працівники однаково стануть більш досвідченими користувачами.

On-Line Analytical Processing (OLAP) – технологія оперативної аналітичної обробки даних, що використовує методи і засоби для збору, зберігання та аналізу багатовимірних даних з метою підтримки процесів прийняття рішень [9, с. 519].

Системи даного типу призначені для забезпечення аналітичної діяльності на підприємстві, виконання різноманітних запитів користувачів-аналітиків. Через це вони створені на основі багатовимірних баз даних, які вміщують великі об'єми інформації. Це дозволяє створювати різні види звітності, виконувати важкі аналітичні розрахунки, планувати та прогнозувати діяльність підприємства у майбутньому.

Бази даних OLAP містять два основних типи даних: показники, які є числовими даними, кількості та середні значення, які використовуються для прийняття ділових рішень, та виміри, які є категоріями, використовуваними для організації цих показників. Бази даних OLAP допомагають організувати дані за багатьма рівнями деталізації з - використанням тих самих категорій, за допомогою яких здійснюється аналіз даних [6].

Ядром будь-якої OLAP-системи є ідея OLAP-куба (багатовимірний куб, або гіперкуб). OLAP-структура, створена з робочих даних, називається OLAP-кубом. Він складається з чисельних фактів (розмірів), розподілених за вимірами. Зазвичай куб створюється за допомогою з'єднання таблиць із застосуванням схеми «зірка», або схеми «сніжинка» [1].

До даних систем належать такі програмні продукти, як:

- “Express”;
- “Comshare”;
- продукти компанії Microsoft;
- “Oracle Financial Analyzer”;
- “DB2 OLAP Server”.

Переваги. У системі даного типу ми завжди можемо визначити первинну ланку утворення тієї чи іншої інформації, що підвищує достовірність отриманих кінцевих результатів, адже ми

можемо визначити логічний зв'язок між вхідними та вихідними даними. При використанні OLAP-системи ми можемо спрогнозувати кілька варіантів подальшої роботи підприємства, враховуючи різні умови розвитку подій. Кожен користувач може самостійно визначити, наскільки детально у нього буде відображатися потрібна інформація без додаткових складних налаштувань системи. За допомогою розробки багатомірних зв'язків можна визначити приховані залежності, які впливають на діяльність компанії. Тобто ті, які не відображаються назовні, а здобуваються при детальному їх дослідженні. За допомогою даних систем створюється єдина база для здійснення прогнозів та аналізу діяльності усієї компанії, що в свою чергу стає фундаментом для прогнозу окремих економічних явищ.

Існують три основні види даних систем (MOLAP, ROLAP, HOLAP), кожна з яких має свої недоліки. Перша система викликає необхідність спеціальних формувань кубів та їх перерахунок, при необхідності зміни фактичних значень даних, а також майже неможливо змінити виміри без повторної агрегації.

Недоліком ROLAP – систем є менша продуктивність, необхідність ретельного опрацювання схем бази даних, спеціальна настройка індексів, аналіз статистики запитів і облік висновків аналізу при доробках схем баз даних, що призводить до значних додаткових трудовитрат [8].

HOLAP поєднав функції двох попередньо названих систем та мінімізував їх негативні риси, на цей час, єдиною негативною рисою залишилась необхідність підтримки двох технологій.

Знаючи, що при системі MOLAP надзвичайно важко змінювати значення чи виміри, користувачам необхідно розуміти, що дану систему можна використовувати тільки маючи знання про те, чи зміняться дані обліку, чи залишаться незмінними. Щоби зменшити трудовитрати при використанні ROLAP необхідно уніфікувати значення індексів, зробити їх однаковими для усіх користувачів. Також це збільшення продуктивності системи шляхом оптимізації самої програми розробниками.

Сховище даних – предметно орієнтований, інтегрований, незмінний набір даних, що підтримує хронологію і здатний бути комплексним джерелом достовірної інформації для оперативного аналізу та прийняття рішень.

Сховище даних є способом зберігання великих багатовимірних масивів даних, який дозволяє легко витягати і використовувати інформацію в процедурах аналізу. Технологія сховищ даних має на увазі виділення необхідних даних з декількох OLTP-систем, створення на основі цієї інформації сховища даних, яке може бути використане при побудові систем оперативного аналізу і підтримки прийняття рішень [10, с. 102].

До даних систем належать такі програмні продукти, як:

- “Oracle Warehouse Builder”;
- “Database Application Server”;
- “SQL Server”;
- “Visual Warehouse”;
- “Teradata”.

Переваги. Сховища даних організують інформацію за основною діяльністю підприємства, що забезпечує спрощення аналізу та зростання швидкості здійснення аналітичних запитів. Усі дані, звідки вони не були б отримані втрачають індивідуальні ознаки та перетворюються до єдиного вигляду сховища даних, при цьому достовірність кінцевої інформації значно зростає. При здійсненні імпортування даних із інших баз даних, інформація, що дублюється, автоматично відкидається за попередньо встановленим механізмом. Тому при формуванні корпоративних сховищ даних інформаційне навантаження знижується і надає можливість легше здійснити аналітичний аналіз отриманих результатів. Інформація у сховищах чітко ієрархічно впорядкована.

Недоліки. Необхідність інтеграції даних із неоднорідних джерел в розподіленому середовищі. Потреба в ефективному зберіганні та обробці великих обсягів інформації. Властивість незмінності СД передбачає накопичення в ньому інформації за довгий період часу, що повинно підтримуватися постійним зростанням обсягів дискової пам'яті. Необхідність наявності багаторівневих довідників метаданих – для систем аналізу наявності розвинутих метаданих (даних про дані) і засобів їх представлення кінцевим користувачам є однією з основних умов успішної реалізації СД. Підвищені вимоги до безпеки даних, адже усі без винятку дані про компанію знаходяться в одному місці [2, с. 116].

Для того, щоб подолати проблему накопичення надмірної кількості даних та завантаженої пам'яті можна встановити у сховищі даних умову, при якій усі дані, старіші 5 років, будуть видалятися із системи. Якщо існують дані, які не можна видаляти по закінченню цього терміну на них необхідно ставити обмеження на видалення. Для підвищення безпеки даних можна використовувати методи кодування інформації, багаторівневий захист даних при їх переміщенні, надавати доступ до інформації лише перевіреним особам, встановити програмне забезпечення, яке захищає інформацію від хакерських атак чи взлому.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши дану тему ми визначили 3 основні групи програмних продуктів для управлінського обліку – ERP, OLAP, сховища даних. Усі вони мають як переваги, так і недоліки, тому назвемо основні з них. ERP є багатофункціональними

системами, але потребують глибоких знань для роботи з ними, тобто в навчання працівників треба багато інвестицій. Якщо підприємство не може забезпечити усіх навчанням, то можна обучити одного працівника, який за винагороду буде навчати інших. OLAP дозволяють знаходити кілька напрямків подальшого розвитку компанії, але потребують значних затрат праці, тому ці системи необхідно максимально уніфікувати та використовувати лише для відносно сталих показників діяльності. Сховища даних забезпечують спрощений аналіз діяльності, але накопичують надто великі обсяги інформації. Можливим вирішенням цього питання є встановлення умови, за якої дані, старші 5 років будуть стиратися з пам'яті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. OLAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/OLAP>.
2. Барсесян А. А., Куприянов М. С., Степаненко В. В., Холод И. И. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining/ А.А. Барсесян, М.С. Куприянов, В.В. Степаненко, И.И. Холод. – СПб.: БХВ-Петербург, 2004. – 336 с.
3. Івченко Є. Інформаційно-комунікаційні технології для управлінського обліку на підприємствах / Є. Івченко // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. – №2. – 2013.
4. Інноваційні форми фінансового та управлінського обліку в умовах автоматизованої системи обробки інформації / О. В. Горбатюк, Р. Ю. Козяр // Наук.-теорет. журн. Хмельниць. екон. ун-ту «Наука й економіка». – 2011. – № 1(21).
5. Костяник Н.В. Автоматизовані системи управління підприємством та їх вплив на організацію технології облікового процесу / Н.В. Костяник // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2007. – № 576.
6. Огляд технології Online Analytical Processing (OLAP)[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://support.office.com/uk-ua/article/Огляд-технології-online-analytical-processing-olap-15d2cdde-f70b-4277-b009-ed732b75fdd6>.
7. О'Лірі Д. ERP системи – Сучасне планування і управління ресурсами підприємства / Д. О'Лірі – М.: Вершина, 2004. – 271 с.
8. Оперативний та інтелектуальний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-referat.com/Оперативний_та_інтелектуальний_аналіз.
9. Плєскач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах : підручник / В.Л. Плєскач, Т.Г. Затоначька. – К. :Знання, 2011. – 718 с.
10. Сікірда Ю.В. Інформаційні системи і технології в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: конспект лекцій / Ю.В. Сікірда, А.В. Залєвський. – Кіровоград: КЛА НАУ, 2013. – 177 с.

REFERENCES:

1. OLAP [electronic resource] – Access mode: <https://uk.wikipedia.org/wiki/OLAP>
2. Barsegian A.A., Kupriianov M.S., Stepanenko V.V., Kholod I.I. (2004) Metody I modeli analiza dannykh: OLAP i Data Mining [Methods and models for data analysis: OLAP and Data Mining]. Saint Petersburg: BHV-Petersburg. (in Russian)
3. Ivchenko E. (2013) Informaciyno-komunikaciyni tekhnologii dlia upravlinckogo obliku na pidprijemstvakh [Information-communication technologies for management accounting at enterprises]. Collection of scientific works of the Department of Economic Analysis of TNEU, no. 2, pp. 28-31.
4. Gorbatiuk O.V., Koziar R.Iy. (2011) Innovaciyni formy finansovogo ta upravlinckogo obliku v umovakh avtomatyzovanoi systeme obrobky danykh [Innovative forms of financial and managerial accounting in the conditions of an automated system of information processing]. Science and Economics, vol. 21, no. 1, pp. 71-75.
5. Kostianyk N.V. (2007) Avtomatyzovani systemy upravlinnia pidprijemstvom ta ikh vplyv na organizaciiu tekhnologii oblikovogo procesu [Automated enterprise management systems and their influence on the organization of accounting process technology]. Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", no. 576, pp. 415-419.
6. Ogljad tekhnologii Online Analytical Processing [Technology review of Online Analytical Processing (OLAP)]. [electronic resource] – Access mode: <https://support.office.com/uk-ua/article/Огляд-технології-online-analytical-processing-olap-15d2cdde-f70b-4277-b009-ed732b75fdd6>.
7. O'Liri D. (2004) ERP systemy – Sovremenoie planirovaniee i upravlenie resursami predpriatiia [ERP systems – Modern planning and management of enterprise resources]. Moscov:Vershyna. (in Russian).
8. Operativnyy ta intelektualnyy analiz [Operational and intellectual analysis]. [electronic resource] – Access mode: http://ua-referat.com/Оперативний_та_інтелектуальний_аналіз.
9. Pleskach V.L. Zatonacka T.G. (2011) Informaciyni systemy I tekhnologii na pidprijemstvakh [Information systems and technologies at the enterprises]. Kyiv:Znannia. (in Ukrainian)
10. Sikirda Iy.V. Zalevskiy A.V. (2013) Informaciyni systemy I tekhnologii v upravlinni zovnishnioeconomichnoiu diialnistiu [Information systems and technologies in the management of foreign economic activity]. Kirovograd: KLA NAU. (in Ukrainian)

Averkyna M.F.Doctor of Economic Science, Professor Economic-Mathematical
Modeling and Information Technology Department
National University of Ostroh Academy**Sypata M.V.**Student
National University of Ostroh Academy**AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT ACCOUNT AT THE ENTERPRISE**

Managerial accounting automated systems represent integral systems that contain all information about the company's activities and provide a single database. There are three main groups of computer programs that used for managing accounting implementation: ERP, OLAP, corporate data warehouses. All of them have their own advantages and disadvantages and the purpose of the article was to find ways to eliminate existing drawbacks.

With ERP-programs all departments of the company have all necessary information in the free access. These programs are multifunctional and contain a whole package of programs for enterprise management and integration with other software products. From the disadvantages is insufficient investment in the staff training, accumulation of the irrelevant information. Sometimes these programs are hard to adapt to the company's workflow and its specific business processes.

To overcome the problem with staff trainings we can carry out internal education. To adapt software for the company's duty we can ask the developers of the program to customize it individually or to adjust the company's work to the program.

In the OLAP-systems, we can determine the primary document which creates the information; predict several version for further work of the company; each user can customize his profile, especially how much information will be showed. Shortcomings of the OLAP-systems: relative inability to change information in MOLAP; in ROLAP are special setting up of indices and high labour costs; in Holap is necessity to support of two technologies.

So, only the most experienced people should work with the MOLAP; it is necessary to unify the index values in the ROLAP. In general, ask developers to optimize the program.

Data warehouses are fast in the implementing analytical requests. Here data does not lose its individual signs and can't be duplicated, they are located in a hierarchical order. Data warehouses' disadvantages is processing the large capacity of data; the accumulation of information causes the need to increase the memory of the computer; all the data placing in the one space, so it's difficult to hide information during the hacker attack.

In order to avoid excessive information accumulation, one can set a condition in which information older than 5 years will be erased.

To improve data security, you can use information coding methods, multi-level data protection or install a software that protects information from the hacking.

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

MODELING OF PROFITABILITY INDICATORS OF ACTIVITY OF THE SMALL ENTERPRENEURSHIP

У статті досліджено групи показників рентабельності господарювання. Наведено класифікацію підприємств для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, яка набула чинності з 01.01.2018 р. Проведено аналіз статистичних показників розвитку малого підприємництва в Україні (галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність») за 2014-2016 рр. Запропоновано методику факторного аналізу показника чистої рентабельності сукупного капіталу для суб'єктів малого підприємництва, здійснено дослідження впливу факторів на його зміну в галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2015-2016 рр.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, рентабельність, результативний показник, факторний аналіз, чиста рентабельність сукупного капіталу.

В статье исследованы группы показателей рентабельности хозяйствования. Рассмотрена классификация предприятий для целей бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, которая вступила в силу с 01.01.2018 г. Проведен анализ статистических показателей развития малого предпринимательства в Украине (отрасли «транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность») за

2014-2016 гг. Предложена методика факторного анализа показателя чистой рентабельности совокупного капитала для субъектов малого предпринимательства, проведено исследование влияния факторов на его изменение в отрасли «транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность» за 2015-2016 гг.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, рентабельность, результативный показатель, факторный анализ, чистая рентабельность совокупного капитала.

The groups of indexes of profitability of activity are investigational in the article. The classification of enterprises for the aims of accounting and stowage of the financial reporting, that was entered into by 01.01.2018, is given. The analysis of statistical indexes of development of small enterprise in Ukraine (industries are a «transport, ware-house economy, postal and courier's activity») for 2014-2016 was conducted. Methodology of factor analysis of index of net profitability of the total equity is offered for small business entities, research of influence of factors on his change in industry «transport, ware house economy, postal and courier's activity» for 2015-2016 is carried out.

Key words: small entrepreneurship, profitability, effective index, factor analysis, net profitability of the total equity.

УДК 330.4:338.314:334.012.64

Тютюнник С.В.

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія

Тютюнник І.Ю.

студент

Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Розвиток малого підприємництва в Україні зумовлює необхідність подальших досліджень щодо питання оцінювання ефективності їх фінансово-господарської діяльності та пошуку шляхів підвищення прибутковості. Рентабельність є одним із показників ефективності виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг). Вона характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Питанням дослідження ефективності діяльності суб'єктів малого підприємництва галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» приділено недостатньо уваги, особливо дослідженням впливу чинників на зміну показників рентабельності капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики аналізу показників рентабельності зробили такі науковці, як В. Г. Андрійчук, Ф. Ф. Бутинець, О. М. Гриньова, К. В. Ізмайлова, Г. Г. Кірейцев, В. О. Подольська, С. Ф. Покропивний, П. Я. Попович, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз статистичних показників розвитку малого підприємництва в Україні (галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська

діяльність») за 2014-2016 рр., дослідження впливу факторів на зміну показника чистої рентабельності сукупного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти малого підприємництва створюються з метою одержання позитивного фінансового результату (прибутку), який є виміром ефективності їх господарської діяльності та запорукою подальшого функціонування.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» з 01.01.2018 р. змінюється класифікація підприємств для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [1]. Зміни, які були внесені до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо класифікації підприємств для цілей бухгалтерського обліку, узгоджуються з положеннями Директиви ЄС № 2013/34/ЄС та Міжнародними стандартами фінансової звітності.

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

тість активів – до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників – до 50 осіб [1].

Для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва, оцінювання раціональності здійснених господарських операцій використовують показники рентабельності.

Рентабельність – це відносний економічний показник, що характеризує ефективність виробництва та розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку. Показники рентабельності визначають прибутковість підприємства з різних позицій і формуються у групи від-

повідно до інтересів всіх учасників фінансово-економічного процесу та ринкового обміну [2].

Рентабельність господарювання характеризується системою показників, які доцільно об'єднати у три групи (табл. 1) [3, с. 285-288; 4, с. 235-236].

Розвиток суб'єктів малого підприємництва є одним з найперспективніших напрямів створення конкурентного ринкового середовища економіки України. За даними Державної служби статистики України [5] проведено аналіз статистичних показників розвитку малого підприємництва в Україні (галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність») за 2014-2016 рр. (табл. 2).

Таблиця 1

Характеристика груп показників рентабельності господарювання

Групи показників	Приклади показників рентабельності
Показники, що характеризують окупність витрат, інвестиційних проектів	<ul style="list-style-type: none"> – рентабельність (окупність) витрат; – рентабельність інвестиційних проектів – рентабельність продукції; – загальна рентабельність окремих видів діяльності; – чиста рентабельність окремих видів діяльності.
Показники, що характеризують рентабельність реалізації (базуються на доходному підході)	<ul style="list-style-type: none"> – загальна рентабельність реалізації продукції; – чиста рентабельність реалізації продукції; – рентабельність доходу від операційної діяльності.
Показники, що характеризують доходність капіталу та його частин	<ul style="list-style-type: none"> – рентабельність основних засобів; – рентабельність оборотних активів; – рентабельність виробничих ресурсів; – рентабельність трудових ресурсів; – рентабельність усіх ресурсів; – рентабельність капіталу (майна); – рентабельність власного капіталу; – рентабельність перманентного капіталу; – рентабельність власного оборотного капіталу; – рентабельність авансованого капіталу; – коефіцієнт окупності сукупного капіталу і власного капіталу; – коефіцієнт окупності власного капіталу; – період окупності сукупного капіталу; – період окупності власного капіталу.

Таблиця 2

Аналіз статистичних показників розвитку малого підприємництва в Україні (галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність») за 2014-2016 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+, -) 2016 р. від 2014 р.	
				абсолютне	відносне, %
Кількість підприємств, од.	13757	14007	12594	-1163	-8,5
У % до загальної чисельності підприємств	92,3	92,5	91,8	-0,5	х
Сукупний капітал, млн. грн	44243,1	61377,2	136650,7	+92407,6	у 3,1 р. б.
Непокритий збиток, млн. грн	-19387,3	-24415,9	-21404,0	-2016,7	+10,4
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн	-10142,7	-8851,9	-870,0	+9272,7	-91,4
% підприємств, як одержали прибуток до загальної кількості підприємств	63,6	71,7	72,1	+8,5	х
Чистий збиток, млн. грн	-10382,1	-9187,5	-1272,4	+9109,7	-87,7
% підприємств, як одержали прибуток до загальної кількості підприємств	62,6	71,3	71,6	+9,0	х
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %	-18,8	-10,8	1,7	+20,5	х
Рівень збитковості усієї діяльності підприємств, %	-23,2	-15,7	-2,2	+21,0	х
Загальна збитковість сукупного капіталу, %	-23,3	-16,8	-0,9	+22,4	х
Чиста збитковість сукупного капіталу, %	-23,8	-17,4	-1,3	+22,5	х

Таблиця 3

Вихідна інформація для факторного аналізу показника чистої рентабельності сукупного капіталу малих підприємств в Україні (галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність») за 2015-2016 рр.

Показник	Умовне позначення	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+,-)	
				абсолютне	відносне, %
Чистий збиток, млн. грн	П	-9187,5	-1272,4	+9109,7	-87,7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. грн	ЧД	39950,9	49041,9	+9091,0	+22,8
Середньорічна вартість капіталу, млн. грн	К	52810,2	99014,0	+46203,8	+87,5
Чиста збитковість сукупного капіталу, %	PK	-17,4	-1,3	+16,1	×
Збитковість реалізації, %	PP	-23,0	-2,6	+20,4	×
Коефіцієнт обертання капіталу	KOK	0,756	0,495	-0,261	-34,5

Проведений нами аналіз статистичних показників дозволив сформулювати такі висновки. Кількість малих підприємств галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2014-2016 рр. скоротилася на 1163 од. (8,5%). У результаті цього відсоток даних підприємств у загальній чисельності зменшився з 92,3% у 2014 р. до 91,8% у 2016 р. Сукупний капітал збільшився на 92407,6 млн. грн, тобто в 3,1 раза, водночас негативним є зростання непокритого збитку на 2016,7 млн. грн (10,4%).

Спостерігається позитивна динаміка показників фінансових результатів та рентабельності (збитковості). Хоча діяльність суб'єктів малого підприємництва в Україні залишається збитковою, проте сума чистого збитку в 2016 р. порівняно з 2014 р. скоротилася на 9109,7 млн. грн, або 87,7%. Відсоток підприємств, які одержали чистий прибуток, у загальній чисельності підприємств підвищився з 62,6 у 2014 р. до 71,6 у 2016 р.

У 2014 р. рівень збитковості операційної діяльності становив 18,8%, а в 2016 р. рівень рентабельності – 1,7%. Рівень збитковості усієї діяльності підприємств, загальної та чистої збитковості сукупного капіталу знизився відповідно на 21,0; 22,4 та 22,5 в. п.

Таким чином, за 2014-2016 рр. спостерігається позитивна динаміка статистичних показників розвитку малих підприємств галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність».

Для з'ясування характеру впливу факторів на зміну результативного показника чистої рентабельності сукупного капіталу побудуємо таблицю вихідної інформації (табл. 3) та використаємо спосіб ланцюгових підстановок.

Модель факторного аналізу показника чистої рентабельності сукупного капіталу:

$$PK = \frac{П}{К} \times 100 = \frac{П \times ЧД}{К \times ЧД} \times 100 = \frac{П}{ЧД} \times 100 \times \frac{ЧД}{К} = PP \times KOK. \quad (1)$$

Отже, на зміну чистої рентабельності сукупного капіталу впливають два фактори:

- 1) рентабельність реалізації (PP);
- 2) коефіцієнт обертання капіталу (KOK).

За даними табл. 3 розраховуємо умовний показник чистої рентабельності сукупного капіталу, %:

$$PK_{ум} = PP_1 \times KOK_0; \quad (2)$$

$$PK_{ум} = -2,6 \times 0,756 = -2,0.$$

Загальна зміна (+,-) чистої рентабельності сукупного капіталу, процентних пунктів:

$$\Delta PK = PK_1 - PK_0, \quad (3)$$

$$\Delta PK = -1,3 - (-17,4) = +16,1,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) рентабельності реалізації:

$$\Delta PK_{PP} = PK_{ум} - PK_0; \quad (4)$$

$$\Delta PK_{PP} = -2,0 - (-17,4) = +15,4;$$

2) коефіцієнта обертання капіталу:

$$\Delta PK_{KOK} = PK_1 - PK_{ум}; \quad (5)$$

$$\Delta PK_{KOK} = -1,3 - (-2,0) = +0,7.$$

Отже, зниження чистої збитковості сукупного капіталу з 17,4% у 2015 р. до 1,3% у 2016 р. (на 16,1 в. п.) пояснюється впливом таких факторів. За рахунок скорочення показника збитковості реалізації на 20,4 в. п. чиста збитковість сукупного капіталу знизилася на 15,4 в. п. Водночас зменшення коефіцієнта обертання капіталу на 0,261 (34,5%) забезпечило зниження чистої збитковості сукупного капіталу на 0,7 в. п. Таким чином, зниження збитковості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) мало головний вплив на позитивну динаміку ефективності використання сукупного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження.

З 01.01.2018 р. малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників – до 50 осіб. Для характеристики результатів діяльності суб'єктів малого підпри-

емництва використовують показники рентабельності, які об'єднані у три групи: показники, що характеризують окупність витрат, інвестиційних проектів; показники, що характеризують рентабельність реалізації (базуються на доходному підході); показники, що характеризують доходність капіталу та його частин.

За результатами аналізу статистичних показників розвитку малого підприємництва в Україні (галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність») за 2014-2016 рр. спостерігається їх позитивна динаміка. Так, зокрема, сукупний капітал зріс на 92407,6 млн. грн (у 3,1 раза), чистий збиток скоротився на 9109,7 млн. грн (87,7%). Частка підприємств, які одержали чистий прибуток, у загальній чисельності підприємств зросла з 62,6 у 2014 р. до 71,6 у 2016 р.

За результатами факторного аналізу показника чистої рентабельності сукупного капіталу малих підприємств галузі «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» спостерігається зниження чистої збитковості сукупного капіталу з 17,4% у 2015 р. до 1,3% у 2016 р. (на 16,1 в. п.), що обумовлено переважно зниженням збитковості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 05 жовтня 2017 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 188-193.

URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1055-bochkarova-t-o-kulinich-r-o-pigul-n-g>.

3. Подольська В.О., Яріш В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 448 с.

4. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Частина II. 2-ге вид., перероб. і доп. Полтава: РВВ ПДАА, 2014. 394 с.

5. Державна служба статистики України. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen» # 2164-VIII vid 05 zhovtnia 2017 r. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Bochkarova T.O., Kulynych R.O., Pihul N.H. (2017) Pokaznyky rentabelnosti pidpriemstv riznykh haluzei riznykh haluzei Ukrainy ta shliakhy pidvyshchenia yikh rivnia [Indexes of profitability of enterprises of different industries of Ukraine and ways of increase of their level]. Ekonomika i suspilstvo, no 10, pp. 188-193. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1055-bochkarova-t-o-kulinich-r-o-pigul-n-g> (in Ukrainian).
3. Podolska V.O., Yarish V.O. (2007) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, pp. 448 (in Ukrainian).
4. Tiutiunnyk Yu. M. (2017) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Chastyna II. 2-he vyd., pererob. i dop. Poltava: RVV PDAA, pp. 394 (in Ukrainian).
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Diialnist subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikro-pidpriemnytstva [Activity of large, middle-size, small and micro-enterepreneurship entities], Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Tiutiunnyk S.V.Candidat of Economic Sciences, Docent
Poltava State Agrarian Academy**Tiutiunnyk I.Yu.**Student
Poltava State Agrarian Academy**MODELING OF PROFITABILITY INDICATORS OF ACTIVITY OF THE SMALL ENTERPRENEURSHIP**

Development of small entrepreneurship in Ukraine predetermines the necessity of further researches in relation to the question of evaluation of efficiency them financially-economic activity and search of ways of increase of profitability. Small entrepreneurship are created with the aim of receipt of positive financial result (profit) that is measuring of efficiency them economic activity and by the mortgage of the further functioning.

In accordance with the Law of Ukraine «On making alteration in Law of Ukraine «On a accounting and financial reporting in Ukraine» in relation to the improvement of some positions» from 01.01.2018 classification of enterprises changes for the aims of accounting and stowage of the financial reporting. Small are enterprises, that does not answer criteria for micro-entrepreneurship entities and the indexes of that upon the date of stowage of the annual financial reporting for a year that is preceded current, answer at least two from such criteria: a book value is a to 4 million euro; a net profit from realization of products (commodities, works, services) is a to 8 million euro; the average amount of workers is to 50 persons.

Profitability is a relative economic indicator that characterizes efficiency of production and settles accounts as attitude of income toward charges, it is the norm of income. For description of efficiency of financially-economic activity of small entrepreneurship, evaluation of rationality of realizable economic operations entities use the indexes of profitability, that is incorporated in three groups in accordance with interests of all participants of financial and economic process and market exchange: indexes, that characterize recouplement of charges, investment projects; indexes that characterize profitability of realization (are based on profitable approach); indexes that characterize a return on equity and its parts.

Development of small entrepreneurship is one of the most perspective directions of creation of competition market environment of economy of Ukraine. For 2014-2016 there is a positive dynamics of statistical indexes of development of small enterprises of industry «transport, ware-house economy, postal and courier's activity». Yes, in particular, the total equity grew on a 92407,6 million hrn., a net loss grew short on a 9109,7 million hrn. (a 87,7%). Part of enterprises that got a net income, in the general quantity of enterprises grew from 62,6 in 2014 to 71,6 in 2016.

For finding out of character of influence of factors on the change of effective index of net profitability of the total equity a factor analysis was conducted. On results research of decline of unprofitableness of realization of products (commodities, works, services) has main influence is on the positive dynamics of efficiency of the use of the total equity.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУPROGNOSTICATION OF ENTERPRISE FINANCIAL INSOLVENCY BASED
ON MODELS OF DISCRIMINANT ANALYSIS

У статті розглянуто механізм побудови функції прогнозу фінансової спроможності підприємства із застосуванням принципів дискримінантного аналізу. Представлено та проаналізовано найвідоміші закордонні та вітчизняні дискримінантні моделі ймовірності банкрутства, що використовуються в практиці українських суб'єктів господарської діяльності, виявлено їхні переваги та недоліки. Установлено, що доречно використовувати зарубіжні методи оцінки банкрутства під час адаптації до сучасних особливостей національної економіки. Досліджено динаміку інтегральних показників оцінки можливості банкрутства промислового підприємства за різними дискримінантними рівняннями. Виявлено найбільш оптимальні моделі, які можуть адекватно оцінити поточний фінансовий стан суб'єкта підприємництва України та точно передбачити вірогідність банкрутства.

Ключові слова: статистична модель, дискримінантний аналіз, підприємство, прогноз, ймовірність банкрутства.

В статье рассмотрен механизм построения функции прогноза финансовой состоятельности предприятия с применением принципов дискриминантного анализа. Представлены и проанализированы известные зарубежные и отечественные дискриминантные модели вероятности банкротства, используемые в практике украинских субъектов хозяйственной деятельности, обнаружено ряд их преимуществ и недостатков. Установлено, что уместно использовать зарубежные методики оценки банкротства при их адаптации в соот-

ветствии с современными особенностями национальной экономики. Исследована динамика интегральных показателей оценки возможности банкротства промышленного предприятия по разным дискриминантным уравнениям. Выявлены наиболее оптимальные модели, которые могут адекватно оценить текущее финансовое состояние субъекта предпринимательства Украины и точно предсказать вероятность банкротства.

Ключевые слова: статистическая модель, дискриминантный анализ, предприятие, прогноз, вероятность банкротства.

The article considers the mechanism of constructing the forecast function of the enterprise financial solvency using the principles of discriminant analysis. The most famous foreign and domestic discriminant models of the probability of bankruptcy are used in the practice of Ukrainian business entities and their advantages and disadvantages are presented and analyzed in the article. Appropriateness of using foreign methods of assessing bankruptcy when they are adapted in accordance with the modern features of the national economy is established. The dynamics of integral indicators of the assessment of the probability of bankruptcy of an industrial enterprise by the different discriminant equations are established. The most optimal models that can adequately assess the current financial situation of Ukrainian subject of entrepreneurial activity, and accurately predict the probability of bankruptcy are identified.

Key words: statistical model, discriminant analysis, enterprise, prediction, probability of bankruptcy.

УДК 336.1:334.7]:005.521

Бегун С.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку й аудиту
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

Штинь А.М.

магістр

Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

Постановка проблеми. Суб'єкт господарювання у процесі функціонування неминує стикається з низкою різноманітних негативних чинників із зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть стати причиною подальшої фінансової неспроможності підприємства. Задля уникнення банкрутства управлінський персонал підприємства повинен завчасно передбачати ймовірність фінансової нестабільності та оперативно попереджувати її. Звідси виникає актуальність пошуку аналітичного інструмента, який без громіздких розрахунків та значних затрат часу може комплексно оцінити фінансове становище вітчизняного господарюючого суб'єкта і з високою точністю спрогнозувати фінансову спроможність підприємства на декілька періодів уперед. Саме таким ефективним інструментом для управлінців може слугувати моделювання ймо-

вірності банкрутства на основі дискримінантного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багатьма зарубіжними вченими здійснено вагомий внесок у створення методик та моделей оцінки ймовірності банкрутства, серед яких такі: Е. Альтман, Дж. Аргенті, К. Беєрман, А. Беліков, У. Бівер, Р. Ліс, Р. Сайфулін, Г. Спрінгейт, Р. Таффлер, Г. Тішоу. Дослідженню методів прогнозу фінансової неплатоспроможності підприємства та розробленню моделей діагностики банкрутства присвячені праці таких українських авторів: О. Барановської, В. Вітлінського, А. Матвійчука, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка та ін. Наразі відкритим залишається питання щодо доцільності й особливостей використання зарубіжних методик прогнозу банкрутства українськими підприємствами та адаптації до вітчизняних умов. Також

актуальним є розроблення нових вітчизняних дискримінантних моделей оцінки фінансової спроможності підприємства, що враховували б специфічні аспекти національної економіки та галузей господарства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наявних закордонних та вітчизняних методик прогнозу фінансового стану підприємства на основі дискримінантних рівнянь та визначення перспектив їх застосування в українській практиці.

Виклад основного матеріалу. Однією з процедур системи фінансового контролінгу на підприємстві є періодичне оцінювання його фінансового стану. У межах такого аналізу можливо визначити відхилення фактичних даних від показників норми функціонування підприємства та виявити конкретні проблемні зони його діяльності. Діагностування фінансової неспроможності суб'єкта господарювання (як один із методів фінансового аналізу) включає дослідження, яке з великим рівнем імовірності передбачає фінансовий потенціал підприємства. Таким чином, прогноз фінансової спроможності дозволяє на ранніх стадіях виявити загрозу банкрутства, вжити відповідних антикризових заходів й запобігти настанню фінансового краху підприємства [1, с.49].

Існують різні підходи щодо класифікації багатьох кількісних та якісних методик діагностики загрози банкрутства. У фаховій економічній літературі такі методи виокремлюють у групи:

- статистичні моделі;
- теоретичні моделі;
- штучні інтелектуальні системи;
- методи фінансового аналізу.

Серед різновидів статистичних моделей виділяють дискримінантні, аналізу умовної імовірності, кластерного аналізу, аналізу виживання та бінарного вибору [2, с. 85]. Проте найчастіше для прогнозування фінансової спроможності надається перевага дискримінантним моделям.

Сутність дискримінантного аналізу полягає у формуванні функції виду:

$$Z = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n,$$

де Z – узагальнений показник ймовірності банкрутства (залежна змінна);

x_1, x_2, \dots, x_n – показники (фактори впливу) функції (незалежні змінні);

a_1, a_2, \dots, a_n – параметри, які характеризують ступінь впливу факторів на залежну змінну;

a_0 – вільний член [3, с. 26].

Для побудови дискримінантної моделі прогнозу вірогідності банкрутства береться вибірка підприємств і кожне підприємство зараховують до класу банкрутів або фінансово стабільних. Далі визначаються властиві для кожного класу характеристики та значення фінансово-економічних показників, із сукупності яких відбирають важливі (x_i), які свідчать про потенційну фінансову спроможність

підприємства, тобто забезпечують точність класифікації. Якщо показники пройшли перевірку на відсутність мультиколінеарності, то за рівнем їх значимості обчислюють вагові коефіцієнти дискримінантної функції (α_i), які відображають вплив кожної незалежної змінної на результативний показник (Z), який і дозволяє оцінити рівень фінансового становища та вірогідність банкрутства в майбутньому [4, с. 25].

Варто вказати на те, що значення дискримінантного рівняння лише комплексно дозволяє оцінити фінансове становище і за умов виявлення можливості кризи необхідно додатково провести розширений аналіз фінансового стану. Однак дискримінантні моделі користуються популярністю, оскільки є легкими в обрахунку; для обчислення змінних рівняння використовуються дані фінансової звітності, а вірогідність прогнозу становить понад 80% [5].

«Піонером» у використанні покрокового багатфакторного дискримінантного аналізу для визначення ймовірності банкрутства став американський учений Е. Альтман. У 1968 році світ побачила його перша модель (Z -рахунок), яка включає 5 оптимальних коефіцієнтів і передбачає загрозу банкрутства великих акціонерних товариств, акції яких котируються на біржі.

Згодом у 1983 році професор запропонував модель імовірності банкрутства, яка підходить для застосування приватними компаніями, що не розміщують свої акції на фондовому ринку:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5,$$

де

x_1 – власний оборотний капітал / сума активів;

x_2 – чистий прибуток (збиток) / сума активів;

x_3 – операційний прибуток / сума активів;

x_4 – балансова вартість власного капіталу / позиковий капітал;

x_5 – виручка / сума активів.

Згідно з цією моделлю, якщо $Z < 1,23$, то підприємство визнається потенційним банкрутом; при $Z > 2,89$, підприємство вважається фінансово стабільним; при $1,23 \geq Z \geq 2,89$ – зона невизначеності для підприємства. П'ятифакторна модель Альтмана є класичною та дуже популярною серед аналогічних зарубіжних моделей, часто використовується на українських підприємствах [6, с. 294]. Це зумовлено нескладністю розрахунків та високою точністю моделі: 95% на один рік і 83% на дворічний період.

Мультиплікативні моделі Альтмана стали поштовхом для подальшого використання дискримінантного аналізу під час розроблення методик визначення загрози банкрутства підприємства. Так, наприклад, Г. Спрінгейт, проаналізувавши дані 40 канадських фірм, із 19 фінансових коефіцієнтів залишив у моделі 4 й отримав у 1978 році дискримінантне рівняння виду:

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4,$$

де

x_1 – власний оборотний капітал / сукупні активи;

x_2 – (операційний прибуток + відсотки до сплати) / сукупні активи;

x_3 – операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;

x_4 – виручка / сукупні активи.

Якщо значення показника Z менше за 0,862, то ймовірним є банкрутство підприємства, якщо ж більше, то загроза банкрутства є малоюмовірною. Тестування моделі показало точність у виявленні банкрутства понад 90% [7, с. 60].

Усе ж зарубіжні дискримінантні моделі виявлення фінансової неспроможності підприємства мають і серйозні недоліки. Основним проблемним аспектом використання вищезгаданих методів для українського суб'єкта господарювання становить непристосованість до сучасних реалій ведення бізнесу в Україні. Тобто, по-перше, це застарілість емпіричної бази, на основі якої свого часу визначались елементи моделей, по-друге, наявність відмінностей у чинниках, які впливають на фінансовий стан підприємств в окремій державі (наприклад, рівень інфляції та ін.) [8, с. 110].

Проведемо аналіз фінансової спроможності промислового підприємства за останні 5 років на основі зарубіжних дискримінантних моделей

Альтмана (1983 р.) та Спрінгейта. Дані дослідження занесемо у таблицю 1.

Отже, отримані результати за рівняннями діагностування банкрутства як Альтмана, так і Спрінгейта свідчать про задовільний стан підприємства протягом 2013–2017 рр., тому фінансової неспроможності найближчим часом не передбачається.

Серед моделей дискримінантного налізу, які є адаптованими до сьогоденної економічної ситуації вітчизняного підприємства, популярними є R-модель прогнозу ризику банкрутства та моделі Терещенка й Матвійчука. Учені Іркутської державної економічної академії, провівши тестування російських підприємств моделями Альтмана, визначили, що використання цих методів не є доцільним через низький рівень відповідності умовам економіки Росії. Тому науковцями Беліковим та Давидовою у 1998 році була створена модель прогнозу ризику банкрутства, яка має вигляд:

$$R = 8,38x_1 + x_2 + 0,054x_3 + 0,63x_4,$$

де

x_1 – власний оборотний капітал / активи;

x_2 – чистий прибуток / власний капітал;

x_3 – виручка від реалізації / активи;

x_4 – чистий прибуток / сукупні витрати.

Оцінення ймовірності банкрутства підприємства згідно з R-показником наведено у таблиці 2.

Таблиця 1

Динаміка показників ймовірності банкрутства у 2013–2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
П'ятифакторна модель Е. Альтмана					
x_1	0,107	0,243	0,436	0,566	0,396
x_2	-0,014	-0,003	0,201	0,141	0,125
x_3	-0,006	0,015	0,245	0,172	0,152
x_4	0,499	0,522	1,041	1,812	2,505
x_5	2,795	2,082	2,527	2,289	1,975
Z	3,056	2,509	4,194	4,099	3,881
Ймовірність банкрутства	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство
Модель Г. Спрінгейта					
x_1	0,107	0,243	0,436	0,566	0,396
x_2	-0,006	0,015	0,245	0,172	0,152
x_3	-0,016	0,038	0,938	0,762	0,534
x_4	2,795	2,082	2,527	2,289	1,975
x_5	1,200	1,153	2,830	2,530	2,018
Z	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство

Таблиця 2

Градація ймовірності банкрутства підприємства згідно з інтегральним показником R-моделі

Значення показника R	Ймовірність банкрутства, %
Менше 0	Максимальна (90–100%)
Від 0 до 0,18	Висока (60–80%)
Від 0,18 до 0,32	Середня (35–50%)
Від 0,32 до 0,42	Низька (15–20%)
Більше 0,42	Мінімальна (до 10%)

Це рівняння розроблене з урахуванням трансформаційних процесів економіки і слугує для використання на просторах країн СНД, а також України [9, с. 17–18]. Перевагою моделі є розширена градація зон ймовірності банкрутства за R-показником та можливість реалізації прогнозу господарюючих суб'єктів усіх форм власності та галузей економіки. Подальше дослідження «Моделі R» показало, що ідентифікація фінансово стабільних підприємств за цим методом дозволяє у 91% випадків розпізнати фінансово стійке підприємство та лише 22% кризових підприємств. Це означає, що результати обчислення моделі можуть бути необґрунтовано оптимістичними і не завжди дозволяють адекватно ідентифікувати фінансово неспроможне підприємство [4, с. 27].

Першим серед вітчизняних учених спробу створити модель дискримінантного аналізу для діагностики загрози банкрутства підприємства України здійснив О. Терещенко у 2003 р. Він опрацював дані 850 українських підприємств та розробив 6-факторну функцію, придатну для підприємств усіх галузей, а також модель, яка включає 10 показників і враховує галузеву специфіку.

Формула універсальної дискримінантної моделі Терещенка представлена так:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6,$$

де

x_1 – грошові надходження / зобов'язання;

x_2 – валюта балансу / зобов'язання;

x_3 – чистий прибуток / середньорічна величина активів;

x_4 – прибуток / виручка;

x_5 – виробничі запаси / виручка;

x_6 – виручка / основний капітал.

Вірогідність загрози банкрутства за інтегральним показником універсального дискримінантного рівняння:

– при $Z > 2$ підприємству не грозить банкрутство;

– при $1 < Z < 2$ підприємство вже не є фінансово стійким, але загрози банкрутства немає за умовчасного застосування антикризової політики;

– при $0 < Z < 1$ є загроза банкрутства, якщо не вжити санаційних заходів;

– при $Z < 0$ підприємство вважається напівбанкрутом.

Моделі Терещенка є важливим надбанням у сфері українських методичних розробок фінансового аналізу, яка володіє сукупністю переваг. Це зручність у її використанні; адекватність реальному стану національної економіки, що полягає у побудові моделей на основі емпіричних даних вітчизняних підприємств; урахування сучасних зарубіжних методик та галузевих особливостей суб'єктів господарювання. Проте модель не є абсолютно досконалою, оскільки має значну зону невизначеності комплексного показника, що

змушує проводити додатковий аналіз, а також неповне теоретичне та емпіричне обґрунтування нормативних значень фінансових коефіцієнтів, включених у модель [6, с. 295–296].

Професор А. Матвійчук указує на зміщення точності класифікації фінансового стану обраних підприємств для розроблення моделі Терещенка, оскільки сама модель не змогла ідентифікувати фінансової спроможності у 51,4% досліджуваних компаній [4, с.27]. Зважаючи на слабкі сторони дискримінантного рівняння Терещенка, Матвійчук запропонував власну модель на основі дискримінантного аналізу:

$$Z = 0,033x_1 + 0,268x_2 + 0,045x_3 - 0,018x_4 - 0,004x_5 - 0,015x_6 + 0,702x_7,$$

де

x_1 – оборотні активи / необоротні активи;

x_2 – чистий дохід від реалізації / поточні зобов'язання;

x_3 – чистий дохід від реалізації / власний капітал;

x_4 – валюта балансу / чистий дохід від реалізації;

x_5 – (оборотні активи – поточні зобов'язання) / оборотні активи;

x_6 – (довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання) / валюта балансу;

x_7 – власний капітал / (довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання).

При значенні $Z > 1,104$ підприємство має стійкий фінансовий стан, а вірогідність банкрутства незначна, із зростанням значення узагальненого показника збільшується фінансова спроможність підприємства; при значенні $Z < 1,104$ з'являється ймовірність фінансової неспроможності, а зменшення показника свідчить про посилення загрози банкрутства [4, с. 26].

Дискримінантна модель Матвійчука є досить ефективною, оскільки враховує особливості функціонування підприємств перехідного стану економіки. Однак модель розрахована на специфіку діяльності банків і може не повністю враховувати особливості функціонування промислового підприємства. Також виокремлення всього двох класів для ідентифікації фінансового становища підприємства може виявитись недостатнім для правильної оцінки фактичної фінансової ситуації [1, с. 51].

Оцінимо вірогідність банкрутства того ж підприємства за дискримінантними моделями, пристосованими до економічних особливостей України на основі даних 5 років. Розрахункові дані відображені у таблиці 3.

Отже, характеризуючи результати за R-моделлю та моделлю Матвійчука, протягом 5 років підприємство оцінюється як фінансово стабільне, йому

Динаміка показників ймовірності банкрутства у 2013–2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
R-модель прогнозу ризику банкрутства					
X_1	0,107	0,243	0,436	0,566	0,396
X_2	-0,041	-0,009	0,393	0,219	0,175
X_3	2,795	2,082	2,527	2,289	1,975
X_4	-0,005	-0,001	0,084	0,067	0,068
R	1,001	2,135	4,236	5,126	3,642
Ймовірність банкрутства	Мінімальна (до 10%)	Мінімальна (до 10%)	Мінімальна (до 10%)	Мінімальна (до 10%)	Мінімальна (до 10%)
Універсальна модель О. Терещенка					
X_1	0,007	0,008	0,061	0,231	-0,029
X_2	1,499	1,522	2,041	2,812	3,505
X_3	-0,012	-0,004	0,212	0,155	0,145
X_4	-0,005	-0,001	0,079	0,062	0,063
X_5	0,045	0,067	0,069	0,074	0,086
X_6	2,795	2,082	2,527	2,289	1,975
Z	0,277	0,319	3,044	2,681	2,232
Ймовірність банкрутства	Є загроза банкрутства	Є загроза банкрутства	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство	Не загрожує банкрутство
Модель А. Матвійчука					
X_1	0,830	1,777	2,297	3,804	2,137
X_2	8,062	5,239	9,691	10,121	6,923
X_3	8,399	6,073	4,954	3,552	2,764
X_4	0,358	0,480	0,396	0,437	0,506
X_5	0,235	0,379	0,626	0,714	0,581
X_6	0,667	0,657	0,490	0,356	0,285
X_7	0,499	0,522	1,041	1,812	2,505
Z	2,899	2,082	3,610	4,253	3,793
Ймовірність банкрутства	Нема загрози банкрутства	Нема загрози банкрутства	Нема загрози банкрутства	Нема загрози банкрутства	Нема загрози банкрутства

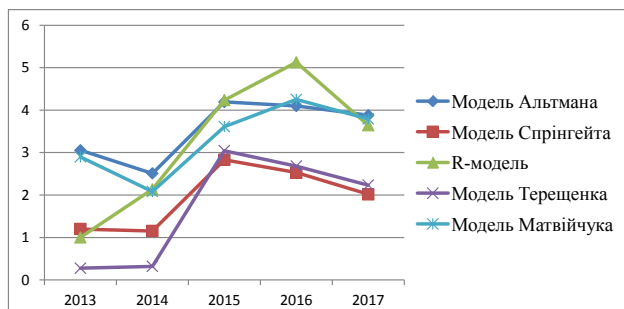


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника підприємства за різними моделями вірогідності банкрутства підприємства у 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних таблиць 1, 3

не загрожує криза. Що ж до значень інтегрального показника за універсальною моделлю Терещенка, то у 2013–2014 рр. вони показують серйозну можливість банкрутства, якщо вчасно не вжити санаційних заходів. Але вже з 2015 по 2017 р. дані свідчать про стійке фінансове становище, якому не загрожує банкрутство. Тож узагальнено можна констатувати фінансову стійкість підприємства протягом 2013–2017 рр. за результатами на основі закордонних та більшості вітчизняних моделей.

Наочно динаміку комплексного показника фінансової неспроможності згідно із зарубіжними та вітчизняними методиками щодо досліджуваного підприємства наведено на рис. 1.

Графічне представлення підсумків дослідження фінансової спроможності суб'єкта господарювання показує подібність тенденцій між собою попарно у моделях Спрінгейта та Терещенка, а також моделей Альмана і Матвійчука. У них переважно видимий незначний спад фінансової стабільності у 2014 р., різке підвищення показника у 2015 р. та подальше його зменшення. Деяко різниться направленість результатів Іркутської моделі, де показники стрімко зростають до 2016 р. і тоді знижуються у 2017 р. Це підтверджує припущення про надмірно оптимістичні прогнози R-показника.

Висновки з проведеного дослідження. Дискримінантний аналіз для діагностування фінансового стану є досить зручним засобом експрес-аналізу, дозволяє комплексно оцінити фінансову спроможність підприємства та передбачити можливість банкрутства. Методики зарубіжних авторів у цій сфері є доволі універсальними, проте мають низку вагомих недоліків, тому результати

на їх основі можуть бути зміщеними. Це стало поштовхом для українських науковців розробити дискримінантні моделі ймовірності банкрутства, що враховують сучасні реалії економіки країни. Таким чином, серед сукупності досліджуваних дискримінантних рівнянь найперспективнішими для проведення прогнозу фінансової спроможності вітчизняним підприємством можна вважати моделі Терещенка та модель Матвійчука. Практичне використання вітчизняним підприємством методик закордонних авторів є доречним лише за їх модифікації для відповідності національним економічним особливостям, що становить перспективний напрям подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириченко О., Дранко С. Методи та моделі діагностики ймовірності банкрутства підприємства. Молодий вчений. 2016. № 2. С. 49–52.
2. Ліндер Є. Розширена класифікація методів оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 22. С. 84–87.
3. Глущенко С., Івахненко С. Методи прогнозування банкрутства в системі аналізу фінансово-економічних показників суб'єктів господарювання України. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2012. № 2. С. 24–33.
4. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу. Вісник Національної академії наук України. 2010. № 9. С. 24–46.
5. Хринюк О., Бова В. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf.
6. Карачарова К. Методи прогнозування фінансової неспроможності підприємства. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2015. Том 21. № 1. С. 292–297.
7. Янковець Т., Чернюк Ю. Порівняння сучасних моделей діагностики ймовірності банкрутства підприємства: закордонний та вітчизняний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 20. С. 58–62.
8. Островська Г., Квасовський О. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Галицький економічний вісник. 2011. № 2(31). С. 99–111.
9. Халыпин А., Васильева Н. Прогнозирование банкротства организации как фактор стабилизации ее финансовой устойчивости. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского

государственного аграрного университета. 2016. № 120. С. 924–953.

REFERENCES:

1. Kyrychenko O.P., Dranko S.V. (2011) Metody ta modeli diahnostryky ymovirnosti bankrutstva pidpriemstva [Diagnostic methods and models of probability bankruptcy]. *Molodyi vchenyi*, no. 2, pp. 49-52.
2. Linder Y.O. (2016) Rozshyrena klasyfikatsiia metodiv otsinky ymovirnosti bankrutstva subiektiv hospodariuvannia [Extended classification of methods for business entities bankruptcy probability estimation]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 22, pp. 84-87.
3. Hlushchenko S., Ivakhnenkov S. (2012) Metody prohozuvannia bankrutstva v systemi analizu finansovo-ekonomichnykh pokaznykiv subiektiv hospodariuvannia Ukrainy [Methods of forecasting bankruptcy in the system of analysis of financial and economic indicators of Ukrainian business entities]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii statystryky, obliku ta audytu*, no. 2, pp. 24-33.
4. Matviychuk A. (2010) Modeliuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstv iz zastosuvanniam teorii nechitkoii lohiky, neuronnykh merezh i dyskriminatnoho analizu [Finance resistance of concerns modeling using fuzzy logics, neural networks and discriminant analysis theories]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy*, no. 9, pp. 24-46.
5. Khryniuk O. S., Bova V. A. (2018) Modeli rozrakhunku ymovirnosti bankrutstva yak metod otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva [Models of estimation of bankruptcy probability as a method of evaluation financial potential of the enterprise]. *Efektivna ekonomika*, no. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf (accessed 14 May 2018).
6. Karacharova K. A. (2015) Metody prohozuvannia finansovoi nespromozhnosti pidpriemstva [Methods of prognosis of enterprise financial insolvency]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 1, pp. 292-297.
7. Iankovets T., Cherniuk Ju. (2016) Porivniannia suchasnykh modelei diahnostryky ymovirnosti bankrutstva pidpriemstva: zakordonnyi ta vitchyznianyi dosvid [Comparison of current diagnostics model probability bankruptcy: foreign and domestic experience]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 20, pp. 58-62.
8. Ostrovska H., Kvasovskiy O. (2011) Analiz praktyky vykorystannia zarubizhnykh metodyk (modelei) prohozuvannia ymovirnosti bankrutstva pidpriemstv [Analysis of practice using external methods (models) forecasting the bankruptcy probability of enterprises]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, vol. 2, no. 31, pp. 99-111.
9. Khalyapin A., Vasileva N. (2016) Prohozirovanie bankrotstva organizatsii kak faktor stabilizatsii ee finansovoy ustojchivosti [Forecasting of bankruptcy of the organization as the factor of stabilization of its financial stability]. *Politematicheskij setevoy jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 120, pp. 924-953.

Behun S.I.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Lesya Ukrainka Eastern European National University**Shtyn A.M.**Master in Accounting and Audit
Lesya Ukrainka Eastern European National University**PROGNOSTICATION OF ENTERPRISE FINANCIAL INSOLVENCY BASED ON MODELS
OF DISCRIMINANT ANALYSIS**

Forecasting of the probability of business bankruptcy allows timely revealing its financial insolvency threat and implementing a complex of crisis response measures to avoid financial failure. In such a way, there is a necessity to search for an effective analytical tool that will allow in a timely manner and without complex calculations predicting the future financial status of a business entity.

In a row of methods for diagnosing the probability of bankruptcy, discriminant analysis modelling has such features. Discriminant equations are a type of statistical models. An integral indicator of solvency assessment is formed based on the analysis of empirical data of enterprises with selecting significant financial coefficients as factors and establishing parameters for them.

Foreign discriminant models, for example, Altman and Springate models, are classical and determine quite a reliable prediction of bankruptcy threat. However, discriminant equations of these methodologies were formed based on statistical data of enterprises of the USA and Canada in 70s-80s of the XX century, therefore, are not adapted to present-day realities of the domestic enterprise. Methodologies adapted to modern economic features of Ukraine and the most widely used are Irkutsk model of bankruptcy risk forecast, Tereshchenko and Matviichuk models.

The article considers the mechanism of constructing the function of forecasting solvency of the enterprise using discriminant analysis principles. The main foreign and domestic discriminant models of bankruptcy probability that are used in the practice of Ukrainian economic entities are presented, their advantages and disadvantages are revealed. Dynamics of integral indicators of bankruptcy probability assessment on the example of industrial enterprise in 2013–2017 is researched by foreign and domestic discriminant models. According to analysis data, a stable satisfactory financial situation of the enterprise almost by all models for 5 years can be observed.

The appropriateness of using foreign methods of bankruptcy assessment with the adaptation according to the modern features of the national economy is established. The most optimal models (Tereshchenko and Matviichuk) are identified, which can adequately assess the current financial status of the business entity of Ukraine and accurately predict the probability of bankruptcy.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ

COMPARATIVE ANALYSIS OF CREATION AND SUBMISSION OF REPORTS SPECIALIZED SOFTWARE

У статті проведено порівняльний аналіз спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності. Для порівняльного аналізу вибрано найбільш поширене сьогодні в Україні спеціалізоване програмне забезпечення формування та подання звітності автономного та веб-сервісного використання. Порівняльними критеріями вибрано функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності. Визначено спеціалізоване програмне забезпечення формування та подання звітності, яке має найкращі можливості за окремими групами можливостей. На підставі узагальнення можливостей спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності визначено їх узагальнений рейтинг.

Ключові слова: порівняльний аналіз, спеціалізоване програмне забезпечення формування та подання звітності, функціональні можливості, технічні можливості, ергономічні можливості, комерційні можливості.

В статті проведено сравнительный анализ специализированного программного обеспечения формирования и подачи отчетности. Для сравнительного анализа выбрано наиболее распространенное на сегодняшний день в Украине специализированное программное обеспечение формирования и подачи отчетности автономного и веб-сервисного использования. В качестве сравнительных критериев выбраны функциональные, технические, эргономические и коммерческие возможности специализиро-

ванного программного обеспечения формирования и подачи отчетности. Определено специализированное программное обеспечение формирования и подачи отчетности, которое имеет лучшие возможности по отдельным группам возможностей. На основании обобщения возможностей специализированного программного обеспечения формирования и подачи отчетности определен их обобщенный рейтинг.

Ключевые слова: сравнительный анализ, специализированное программное обеспечение, формирование и подача отчетности, функциональные возможности, технические возможности, эргономические возможности, коммерческие возможности.

In the article comparative analysis of creation and submission of reports specialized software is carried out. The most widespread to date in Ukraine specialized software for creation and submission reports of stand-alone and web-service using has been selected for comparative analysis. As comparative criteria, the functional, technical, ergonomic and commercial capabilities of creation and submission of reports specialized software are selected. Creation and submission of reports specialized software, which has better capabilities for specific groups of comparative capabilities, is determined. Based on the generalization of the capabilities of creation and submission of reports specialized software, their generalized rating is determined.

Key words: comparative analysis, specialized software, creation and submission of reports, functionality capabilities, technical capabilities, ergonomic capabilities, commercial capabilities.

УДК 004:657

Волинець В.І.

к.т.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту

Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Гордополова Н.В.

д.ф.-м.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту

Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Ніколюк П.К.

д.ф.-м.н., професор кафедри комп'ютерних технологій

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Постановка проблеми. Одним зі шляхів удосконалення процесу формування та подання звітності є застосування спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності (далі – СПЗ ФПЗ), призначеного для автоматизації формування звітності та її подання в електронному вигляді, що дозволяє підвищити якість та достовірність звітності, а також оперативність та ефективність процесу формування та подання звітності.

Застосування СПЗ ФПЗ передбачає етап вибору певного програмного забезпечення серед існуючого програмного забезпечення за результатами порівняльного аналізу його можливостей. Отже, проведення порівняльного аналізу СПЗ ФПЗ є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Огляд можливостей СПЗ ФПЗ розглядався в окремих працях, зокрема в роботах [1; 2]. Однак у цих дослідженнях не проводився систематизований порівняльний аналіз СПЗ ФПЗ, який дозволив би здійснити його обґрунтований вибір. У праці [3] було запропоновано класифікацію та вимоги до СПЗ ФПЗ, на підставі яких можна провести сис-

тематизований порівняльний аналіз СПЗ ФПЗ та здійснити його обґрунтований вибір.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення систематизованого порівняльного аналізу СПЗ ФПЗ для його обґрунтованого вибору.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Провести порівняльний аналіз та здійснити обґрунтований вибір СПЗ ФПЗ можна на підставі аналізу його можливостей (вимог до нього), які містять [3]:

1) функціональні можливості:

– функціональне призначення: формування та подання звітності (далі – ФПЗ), електронний документообіг (далі – ЕДО), інші функції;

– склад суб'єктів звітності: фізичні особи, юридичні особи;

– склад отримувачів звітності: Державна фіскальна служба України (далі – ДФС), Державна служба статистики України (далі – ДССУ), Пенсійний фонд України (далі – ПФУ), Фонд соціального страхування України (далі – ФССУ), міністерства та відомства;

– склад звітності (кількість звітів): велика, середня, мала;

2) технічні можливості:

– склад підтримуваних електронних цифрових підписів (далі – ЕЦП) авторизованих центрів сертифікації ключів (далі – АЦСК): АЦСК Інформаційно-довідкового департаменту ДФСУ (далі – ІДД ДФСУ), АЦСК органів юстиції України (далі – ОЮУ), АЦСК «Центр сертифікації ключів «Україна» («Україна»), АЦСК ПрАТ «Інфраструктура відкритих ключів» (далі – «ІВК»), АЦСК ТОВ «Ключові

системи» (далі – «КС»), АЦСК державного підприємства «Українські спеціальні системи» (далі – «УСС»), АЦСК «Masterkey» ТОВ «Арт-майстер» (далі – «Masterkey»), АЦСК державного підприємства «Головний інформаційно-обчислювальний центр Державної адміністрації залізничного транспорту України» (далі – «Укрзалізниця»), АЦСК ринку електричної енергії (далі – РЕЕ), АЦСК «УкрСибБанк» та інші;

Таблиця 1

Функціональні можливості СПЗ ФПЗ

Програмне забезпечення	Функціональне призначення	Суб'єкти звітності	Отримувачі звітності	Кількість звітів
Автономне програмне забезпечення				
М.Е.Дос	ФПЗ, ЕДО, інші функції	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ, ПФУ, ФССУ, міністерства та відомства	Велика
Fredo Звіт	ФПЗ, ЕДО	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ, ПФУ, ФССУ, міністерства та відомства	Велика
Арт-Звіт Плюс	ФПЗ, ЕДО	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ, ПФУ, ФССУ	Середня
Соната	ФПЗ, ЕДО	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ	Середня
Єдине вікно	ФПЗ	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ	Мала
Веб-сервісне програмне забезпечення				
Сота	ФПЗ, ЕДО	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ, ПФУ, ФССУ, Міністерства та відомства	Велика
IFin Zvit	ФПЗ, ЕДО, інші функції	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ, ПФУ	Середня
Taxer	ФПЗ, ЕДО, інші функції	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ, ДССУ	Середня
Електронний кабінет платника	ФПЗ	Фізичні особи, юридичні особи	ДФСУ	Мала

Таблиця 2

Технічні можливості СПЗ ФПЗ

Програмне забезпечення	Підтримувані ЕЦП	Підтримка імпорту-експорту звітності	Інтеграція з обліковими програмами	Підтримка багатокористувацького режиму роботи
Автономне програмне забезпечення				
М.Е.Дос	ІДД ДФСУ, ОЮУ, «Україна», «КС», «УСС», «Masterkey», «Укрзалізниця»	Імпорт-експорт	Непряма інтеграція	Є (клієнт-серверний та термінальний режими роботи)
Fredo Звіт	ІДД ДФС, ОЮУ, «Україна», «КС», «УСС», «Masterkey», «Укрзалізниця», «УкрСиббанк»	Імпорт-експорт	Пряма інтеграція	Є (клієнт-серверний та термінальний режими роботи)
Арт-Звіт Плюс	ІДД ДФС, «Україна», «ІВК», «КС», «Masterkey», РЕЕ	Імпорт-експорт	Непряма інтеграція	Є (термінальний режим роботи)
Соната	ІДД ДФС, ОЮУ, «Україна», «КС», «Masterkey», «УкрСиббанк»	Імпорт-експорт	Непряма інтеграція	Немає
Єдине вікно	ІДД ДФС	Імпорт	Немає	Немає
Веб-сервісне програмне забезпечення				
Сота	ІДД ДФС, ОЮУ, «Україна», «КС», «Masterkey», «Укрзалізниця»	Імпорт-експорт	Немає	Немає
IFin Zvit	ІДД ДФС, ОЮУ, «Україна», «ІВК», «Masterkey», «Укрзалізниця»	Імпорт-експорт	Немає	Немає
Taxer	ІДД ДФС, ОЮУ, «ІВК», «КС», «Masterkey»	Імпорт	Немає	Немає
Електронний кабінет платника	ІДД ДФС, ОЮУ, «Україна», «КС», «Masterkey», «Укрзалізниця», «УкрСиббанк»	Імпорт	Немає	Немає

– підтримка імпорту-експорту звітності: імпорт, експорт, імпорт-експорт;

– інтеграція з обліковими програмами: пряма інтеграція (звіти та документи формуються та передаються безпосередньо з програм 1С), непряма інтеграція (звіти та документи, сформовані в програмах 1С, передаються з них у програми формування та подання звітності);

– підтримка багатокористувацького режиму роботи: немає (однокористувацьке, локальне), є (багатокористувацьке, мережеве). При цьому для автономного СПЗ ФПЗ багатокористувацький режим роботи може підтримуватись у клієнт-серверному та/або термінальному режимах роботи;

– спосіб використання: автономного використання (установлюється на комп'ютерах користувачів), веб-сервісного використання (установлюється на комп'ютерах розробників програмного забезпечення, доступ до яких здійснюється через інтернет-браузери);

3) ергономічні можливості:

– полегшення роботи користувачів;

– зручність роботи користувачів;

– надійність та захист роботи користувачів;

4) комерційні можливості:

– супровід програмного забезпечення;

– вартість програмного забезпечення.

Сьогодні в Україні для формування та подання електронної звітності використовується некомер-

Таблиця 3

Ергономічні можливості СПЗ ФПЗ

Програмне забезпечення	Полегшення роботи користувачів	Зручність роботи користувачів	Надійність роботи користувачів	
			Створення резервних копій	Створення списку користувачів
Автономне програмне забезпечення				
М.Е.Дос	Підтримується	Підтримується	Підтримується	Підтримується
Fredo Звіт	Підтримується	Підтримується	Підтримується	Підтримується
Арт-Звіт Плюс	Підтримується	Підтримується	Підтримується	Підтримується
Соната	Підтримується	Підтримується	Підтримується	Не підтримується
Єдине вікно	Підтримується	Підтримується	Підтримується	Не підтримується
Веб-сервісне програмне забезпечення				
Сота	Підтримується	Підтримується	Не здійснюється	Не здійснюється
IFin Zvit	Підтримується	Підтримується	Не здійснюється	Не здійснюється
Taxer	Підтримується	Підтримується	Не здійснюється	Не здійснюється
Електронний кабінет платника	Підтримується	Підтримується	Не здійснюється	Не здійснюється

Таблиця 4

Комерційні можливості СПЗ ФПЗ

Програмне забезпечення	Супровід програмного забезпечення	Вартість програмного забезпечення, грн. за рік (станом на 25.05.2018 р.)		
		для фізичних осіб	для юридичних осіб	
			не платників ПДВ	платників ПДВ
Автономне програмне забезпечення				
М.Е.Дос локальна версія	Хороший	410	1 100	1 700
мережева версія		610	1 400	2 000
Fredo Звіт локальна версія	Хороший	Для користувачів 1С із супроводом 1С: ІТС		
		Безкоштовно		
мережева версія		240	1200	
		+360 (одноразово)		
Арт-Звіт Плюс локальна версія	Хороший	320	750	980
мережева версія		470	1 250	1 480
Соната	Хороший	280	650	
Єдине вікно	Задовільний	Безкоштовно		
Веб-сервісне програмне забезпечення				
Сота	Хороший	310	900	1 500
IFin Zvit	Хороший	300	700	1 200
Taxer	Хороший	450		
Електронний кабінет платника	Задовільний	Безкоштовно		

ційне (безкоштовне) та комерційне (платне) СПЗ ФПЗ. Серед останнього є й таке, що забезпечує безкоштовне формування та/або подання окремої звітності.

Серед некомерційного СПЗ ФПЗ найбільш широко використовується програмне забезпечення, яке надається ДФСУ та включає автономне програмне забезпечення «Єдине вікно подання електронної звітності» (удосконалення програмного забезпечення «Податкова звітність»), та веб-сервісне програмне забезпечення «Електронний кабінет платника».

Серед комерційного СПЗ ФПЗ найбільш широко використовується автономне програмне забезпечення «М.Е.Дос» ІТ-компанії «Linkos Group», «FREDO Звіт» (раніше «1С-Звіт») ТОВ «ФРЕДО», «Арт-Звіт Плюс» компанії «Арт-майстер», «Соната» ФОП «Чорноус С.О.» та веб-сервісне програмне забезпечення «Сота» ІТ-компанії «Linkos Group», «IFin Zvit» ТОВ «Айфін», «Taxer» ТОВ «Таксер».

Функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості зазначеного СПЗ ФПЗ представлено в табл. 1 – табл. 4.

Порівнюючи функціональні, технічні, ергономічні та комерційні можливості СПЗ ФПЗ, можна зробити такі висновки:

1) найкращі функціональні можливості серед автономного програмного забезпечення мають програми «М.Е.Дос» та «Fredo Звіт», а серед веб-сервісного програмного забезпечення – програма «Сота». Інше програмне забезпечення поступається за складом отримувачів та форм звітності;

2) найкращі технічні можливості серед автономного програмного забезпечення мають програми «М.Е.Дос», «Fredo Звіт» та «Арт-Звіт Плюс», а серед веб-сервісного програмного забезпечення – програми «Сота» та «IFin Zvit». Інші автономні програми поступаються відсутністю мережевого режиму роботи, а веб-сервісні програми – відсутністю експорту звітів;

3) найкращі ергономічні можливості серед автономного програмного забезпечення мають програми «М.Е.Дос», «Fredo Звіт» та «Арт-Звіт Плюс», а серед веб-сервісного програмного забезпечення всі програми мають схожі можливості. Інші автономні програми не підтримують створення списку користувачів, оскільки не підтримують мережевий режим роботи;

4) усі комерційні програми забезпечують хороший супровід, а безкоштовні – задовільний супровід. Автономні програми «М.Е.Дос», «Fredo Звіт» і «Арт-Звіт Плюс» та веб-сервісні програми «Сота» і «IFin Zvit» мають найбільшу вартість, автономна програма «Соната» та веб-сервісна програма «Taxer» мають найнижчу вартість, а автономна програма «Єдине вікно» та веб-сервісна програма

«Електронний кабінет платника» є безкоштовними.

Узагальнюючи всі можливості СПЗ ФПЗ, їх загальний рейтинг у порядку зниження має такий вигляд:

1) «М.Е.Дос», «Fredo Звіт» та «Сота»;

2) «Арт-Звіт Плюс» та «IFin Zvit»;

3) «Соната» та «Taxer»;

4) «Єдине вікно» та «Електронний кабінет платника».

Висновки з проведеного дослідження.

На підставі систематизованих вимог до спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності проведено порівняльний аналіз функціональних, технічних, ергономічних та комерційних можливостей найбільш поширеного сьогодні в Україні спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності. Визначено програмне забезпечення, яке має найкращі можливості як в окремих групах можливостей, так і загалом. Отримані результати аналізу можуть бути використані для обґрунтованого вибору спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сараева А. Программы для подачи электронной отчетности. Бухгалтер & Компьютер. 2013. № 3(147). С. 7.

2. Савко И. Какую программу выбрать для сдачи отчетности в электронном виде? URL: <http://www.buhuslugi.com.ua/ru/articles/560-kakuyu-programmu-vybrat-dlya-sdachi-otchetnosti.html>.

3. Волинець В. Класифікація та вимоги до спеціалізованого програмного забезпечення формування та подання звітності. Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 844–849. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/140.pdf.

REFERENCES:

1. Saraeva A. (2013) Programmy dlya podachi elektronnoy otchetnosti [Programs for submission of the electronic reporting]. Accountant & Computer, no. 3(147), pp. 7.

2. Savko I. (2014) Kakuyu programmu vybrat' dlya sdachi otchetnosti v elektronnom vide? [What program to choose for submission of reports in electronic form?]. Available at: <http://www.buhuslugi.com.ua/ru/articles/560-kakuyu-programmu-vybrat-dlya-sdachi-otchetnosti.html> (accessed 25 May 2018).

3. Volynets V. I. (2017) Klasyfikatsiia ta vymohy do spetsializovanoho prohramnoho zabezpechennia formuvannia ta podannia zvitnosti [Classification and requirements for creation and submission of reports specialized software]. Economics and Society, no. 8, pp. 844-849. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/140.pdf (accessed 25 May 2018).

Volynets V.I.

PhD, docent of Chair of Accounting and Audit
Vinnitsa Training and Research Institute of Economy, TNEU

Gordopolova N.V.

PhD, docent of Chair of Accounting and Audit
Vinnitsa Training and Research Institute of Economy, TNEU

Nikolyuk P.K.

Doctor of Science, professor of Chair of Computer Technologies
Vasyl' Stus Donetsk National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF CREATION AND SUBMISSION OF REPORTS SPECIALIZED SOFTWARE

One of the ways to improve the creation and submission of reports process is to use the creation and submission of reports specialized software, designed to automate the creation of reports and their submission in electronic form, which helps to increase the quality and reliability of reports, as well as the efficiency and effectiveness of the process of creation and submission of reports.

The application of creation and submission of reports specialized software involves the stage of selecting certain software among existing software based on comparative analysis of its capabilities. Consequently, comparative analysis of creation and submission of reports specialized software is actual.

An overview of the capabilities of creation and submission of reports specialized software has been considered in some works. However, in these works a systematic comparative analysis of creation and submission of reports specialized software was not perform, which would allow to make a reasonable choice. In one of the works, the classification and requirements for creation and submission of reports specialized software were proposed, on the basis of which a systematic comparative analysis of creation and submission of reports specialized software and its reasonable choice could be made.

The aim of research is to carry out a systematic comparative analysis of creation and submission of reports specialized software for its reasonable choice.

To carry out a comparative analysis and to make a reasonable choice of creation and submission of reports specialized software can on base of analysis of its capabilities (requirements), which include functional, technical, ergonomic and commercial opportunities.

Based on the systematic requirements to creation and submission of reports specialized software, a comparative analysis of functional, technical, ergonomic and commercial capabilities of the most widespread in Ukraine today of creation and submission of reports specialized software was performed. In result software, which has the best capabilities as on certain categories of capabilities, and in general, was defined. The obtained results of the analysis can be used for the reasoned choice of creation and submission of reports specialized software.

THE IMPACT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY ON THE TELECOM TRANSFORMATION IN UKRAINE

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН НА ТРАНСФОРМАЦІЮ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

The article explores the characteristics of the Blockchain technology market worldwide and presents the perspectives of Blockchain technology on the telecom transformation in Ukraine. The Blockchain use cases in Telecom are suggested in the article. Benefits and remaining challenges of using Blockchain technology for telecommunication industry are given. Blockchain development companies in Ukraine are described. The impact of this technology on the telecom transformation in Ukraine is defined.

Key words: Blockchain technology, telecom transformation, digital services providers, communications service provider, impact.

У статті розглянуто характеристики технологічного ринку Блокчейн у світі та представлено перспективи технології Блокчейн для перетворень сфери телекомунікацій в Україні. Запропоновано варіанти використання Блокчейн у сфері телекомунікацій. Наведено вигоди і проблеми використання технології Блокчейн для телекомунікаційної галузі. Описано компанії-розробники Блокчейн в Україні. Визначено

вплив цієї технології на телекомунікаційну трансформацію в Україні.

Ключові слова: блокчейн-технології, трансформація телекомунікацій, цифрові постачальники послуг, постачальник послуг зв'язку, вплив.

В статье рассмотрены характеристики технологического рынка Блокчейн по всему миру и представлены перспективы технологии Блокчейн для преобразований сферы телекоммуникаций в Украине. Предложены варианты использования Блокчейн в сфере телекоммуникаций. Приведены выгоды и проблемы использования технологии Блокчейн для телекоммуникационной отрасли. Описаны компании-разработчики Блокчейн в Украине. Определено влияние этой технологии на телекоммуникационную трансформацию в Украине.

Ключевые слова: блокчейн-технологии, трансформация телекоммуникации, цифровые поставщики услуг, поставщик услуг связи, влияние.

UDC: 004.056

Drokin N.I.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing
Department
State University of Telecommunications

Problem statement. Blockchain is currently one of the most talked-about technologies. Across industries, organizations are exploring blockchain's potential impact in their space and how they can benefit from this emerging technology. The communications service provider (CSP) or telecom industry is no exception. The good news is the opportunity to benefit appears real. The core attributes of blockchain's shared ledger approach help provide trust, security, transparency and control across the participating ecosystem for all points in a transaction process. This results in the potential for lower costs, faster throughput and improved experiences for all players. According to IBM Institute for Business Value report, recent global consumer survey, CSPs typically are among the most trusted organizations for handling personal data and securing privacy-even exceeding the trust level of financial institutions and governments in some countries.

This leaves them well positioned to monetize Blockchain. For the CSP, Blockchain opens up the potential for improved efficiencies as well as new revenue growth. IBM's industry model shows the development of two key plays: the customer experience/efficiency play to become digital services providers (DSPs) and the growth play to become digital services enablers (DSEs) [1, p.1].

Analysis of recent researches and publications. Conceptual principles of Blockchain technology set out in the scientific works of Wright & De Filippi [2], S.Nakamoto [3], J.Kehril [4], M.Pilkington [5] and others. In the scientific works of these schol-

ars, concept and technical aspects of Blockchain work has been used, in particular structured connection of Blockchain's blocks, main principles and business value of Blockchain technology, technological implications. Blockchain is a new technology, which has a huge potential for implementation in a variety of industries. It is commonly discussed merely as an underlying technology of the Bitcoin cryptocurrency. However, the areas of the technology implementation are not researched thoroughly and not limited to the financial sector. Therefore, it is necessary to study the issues of the impact of Blockchain technology on the telecom transformation in Ukraine.

Formulation of the problem. The aim of this research is to determine the basic tendencies of Blockchain and define the impact of this technology on the telecom transformation in Ukraine.

Presentation of the main research material. Blockchain is an innovation that allows secure, fast, and decentralized transactions that have never been possible before. Recently, the news about cryptocurrency has taken over nearly all of the media. The potential influence of Blockchain on the global economy is huge, beyond all doubt. Statista reports that the size of the worldwide Blockchain technology market will grow from \$375 billion in 2017 to \$2312.5 billion by 2021 [6].

Telecommunication or Telecom in short refers to interchange of information by electronic and electrical means over near and quite significant distances. It is rather a generic term used for a wide range of info transmission technology like mobile phones, lan-

dlines, Broadband, VoIP and broadcast networks. In telecoms, information are transmitted among the communication participants in form of electrical signals referred to as carrier waves, which can be modulated into analog and digital signals for transmission, and then demodulated into its original data form i.e. image, audio or video. Telecom technicians play major roles in delivering Internet, phone and digital services to their customers.

Communication is one of the extremely important aspects, not only for people around the world, but also for small to mid-sized and large businesses. If communication were to fail, then the world would not be what it is now and would go into a stand still. Though there are numerous challenges being faced in the telecom sector, the recent advancements promise to take care of the flaws and resolve the issues lurking in this. Blockchain is one such aspect of technology that holds tremendous potential to influence the telecom industry and projects a promising future trajectory for communications to move forward [7].

Telecom industry today has the most complex operations framework, involving many partners, vendors, customers, distributors, network providers, VAS providers. There are a lot of trust issues and transparency challenges due to the involvement of multiple entities. Also, there are no clear mechanism to track end-to-end activities of every entity.

Alternatively, Analysys Mason [8], an analytics firm, defines the following domains for the Blockchain introduction:

Delloite [9] believes that the Blockchain can make the biggest difference in key governance frameworks and added value services offering opportunities to reduce costs through increased performance of processes and to step up revenues from new offers. Here are some things we can expect with the Blockchain being brought in telecom industry (tabl. 1).

The impact ultimately depends on how actively the adoption of use cases is driven by CSPs. Going forward, there is a need to further facilitate Blockchain benefits and to overcome the remaining challenges (tabl. 2).

In conclusion, the benefits of adopting a Blockchain in the core and auxiliary operations of a Communications Service Provider are plenty, as highlighted above. CSPs should take a long term view of Blockchain and its potential to add value to the enterprise in both their current and new business models (fig. 3).

There will be challenges to adoption of the Blockchain, as with any new technology that holds the promise of significant disruption. However, CSPs would do well to work together to enable the full realization of the benefits, just as many of the global financial institutions are currently doing (e.g. in the R3 Consortium). Working in a silo will limit the potential of Blockchain, as disintermediation, robustness, and the need for trust at the intersection of many stakeholders drives real value. Organizations such as the GSMA, which represents the interests of many mobile CSPs globally, could equally take a more active role in exploring and promoting Blockchain use cases in the industry.

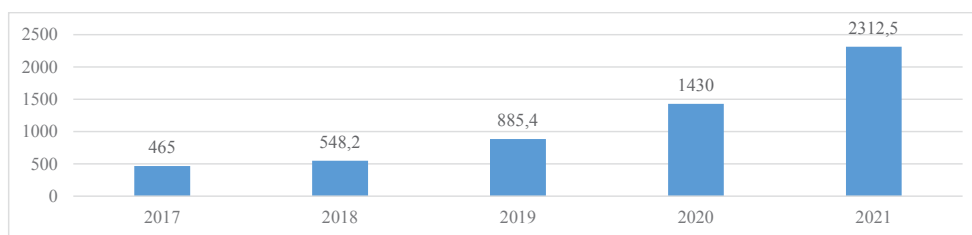


Figure 1. Size of the Blockchain technology market worldwide from 2017 to 2021, in billion U.S. dollars

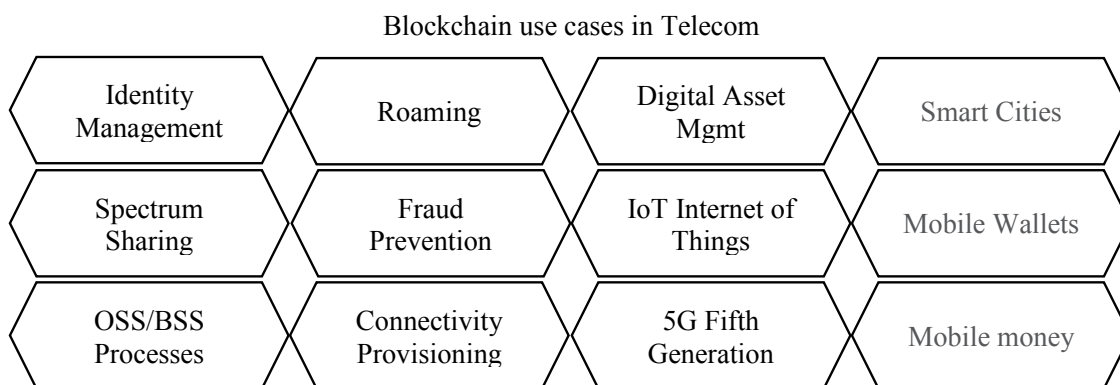


Figure 2. Areas where telecoms operators could deploy Blockchain technology

Blockchain use cases in telecom industry

Roaming	Blockchain could possibly solve the problem of operators to integrate costly systems and provide authentication or access settings to enable roaming call across operators and networks. Blockchain can also enable complex and numerous data sets across multiple parties, in real-time providing security and trust to establish subscriber's identity.
Internal operations	Process like the OSS (Operation Support System) and the BSS (Business Support System) process like billing and number portability databases can be streamlined with blockchain. The billing can be validated without hassle. It is possible with the help of blockchain shared among customers, VAS providers, HPMN, VPMN and telecom companies. Also, migrating customers could be easily on-boarded onto the network after receiving a porting request, if the receiving operator shares any blockchain with the porting customer's operator.
Smart connections	With the help blockchain, operators can provide device connection to multiple local hotspots and WIFI based on permission and adherence to provided terms and conditions. Blockchain also helps with automatic generation of billing amount, transactions and payment receipts.
Mobile money	Blockchain has enabled cost-effective international remittances across the globe with very minimal transaction charges. Telecom operators can become global remittance providers.
Smart transactions	Blockchain has enabled purchasing of digital assets, including music, mobile games, gift cards and loyalty points with the use of Cryptocurrency.
Privacy	Operators could develop identity management tool that are accessible to organizations, devices and applications.
Compliance	Blockchain solutions are instrumental in enabling inter-operability between internal as well as external systems for telecom companies. This can bring down infrastructure as well as compliance cost, and save operators from roaming/identity fraud.
Newer revenue models	Smart Contracts (contracts written on code) will be used for autonomous M2M transaction scenarios such as electric cars paying an autonomous charging station for power. Blockchain will also enable micro-payment business models for mobile operators. And businesses will be able to offer 'Blockchain as a service' to content providers who can use this infrastructure for access control and payments.
Cybersecurity and Fraud Management	The Wannacry ransomware attack exposed the vulnerabilities that exist in the existing cyber defence systems. Since immutability is a key characteristic of blockchain technology, it will be difficult to make alterations to existing records without them being rejected entirely by the network. Also, by continuously tracking changes on the network, blockchain will provide a trail of transactions that can detect fraud, and diagnose faults and errors much faster than today.
Data management	Telcos can leverage blockchain to provide data management services to users. By providing easy and secure access to data, the technology will pave the way for enhanced data security.
Identity management and Authentication	Blockchain-based platforms can easily enable authentication across devices and organisations by using the decentralised blockchain principle with identity verification. A lot of companies are already doing significant work in this space.
Accelerated 5G Implementation	Operators can easily use blockchain to overcome barriers around network provisioning and real-time processing and reduce the friction required for implementing 5G networks. By using smart contracts for invoking the automatic execution of rules and agreements between different access mechanisms and the real-time supply of network resources (e.g. public Wi-Fi), blockchain technology will help speed up network implementations and the management of users interacting with third-party value added services.
Smart Cities	Public blockchains will power the smart cities of the future which will be run on IoT-enabled devices. Technology giant IBM is already collaborating with the city of Dubai to help it run a city-wide blockchain pilot. Telcos will also be able to find newer opportunities by investing in public blockchains.
Support BSS/OSS processes	Through standardization and process simplification, blockchain will support a number of BSS/OSS processes such as number portability, billing and flexi eSIM provisioning. For number portability, the technology can assist by removing third-party clearing houses and allowing number porting events to be routed from one operator's blockchain to another, with validation by each operator's network. Blockchains can also be used to counteract roaming fraud. Today, the home network typically cannot detect subscriber fraud until after it has been perpetrated – leaving it without a redress mechanism. This type of fraud can be mitigated by establishing a permissioned blockchain with the relevant home network and visitor network as parties to a smart contract-enabled roaming agreement. Every time a subscriber accesses a visitor network, the contract executes automatically and sends the relevant roaming traffic to the home network, allowing it to calculate and charge the relevant amount in real-time [10].

Table 2

Blockchain benefits and remaining challenges [11]

Benefits	Challenges
A blockchain's 'enabled' trust improves coordination between various partners, due to a shared view of transactions and liabilities. This in turn permits the elimination of third parties, resulting in cost savings.	Since a Blockchain retains all historical data, the size of an established Blockchain at each node might become unsustainable. Instead, a mechanism to archive historical data needs to be looked at. Several alternatives are currently being explored in this regard by various players in the blockchain ecosystem.
Facilitates a single view of data instead of the need for consolidation across various disparate systems. Also allows for reliable audit trails due to the history of all transactions being available in the ledger.	The Blockchain concept is not widespread yet and there are only a few successful initiatives based on this modern technology at this time. That is a major hurdle because we don't have many successful blockchain models to follow which creates an uncertain situation.
Implementation of smart contracts in roaming and other cases allows for near-instantaneous charging, thus leading to improved revenue assurance and fraud reduction.	Clear regulatory frameworks need to be defined for the implementation of agreements as digital, smart contracts
Potential to facilitate new business models for revenue generation for Communication Service Provider who are looking for new avenues to increase both top and bottom lines.	Conforming to existing data standards in terms of both structure and transport for sharing of information could prove to be an initial hurdle.
A blockchain can act as the ledger that enables, for example, an M2M economy to prosper based on the common platform available, in which M2M transactions can be recorded. It can thus act as the enabler for an IoT ecosystem.	The cost of establishing and maintaining a healthcare blockchain is unknown yet and no one can seriously consider this technology without knowing about its expenses ahead of time.

Telecom operators like Orange, Verizon, du, Telstra have all invested in Blockchain related projects, startups, prototypes and frameworks in the last 1 to 2 years. British Telecom and AT&T have filed multiple patents related to Blockchain in telecom. Companies like IBM, Microsoft have shown significant industry events that combines telecom with Blockchain suggesting they are working on Blockchain based platform & services for telecommunications. Swisscom, Fujitsu, NEC, Huawei, Nokia, Cisco, Samsung are members of the "Linux foundation project" called Hyperledger, although forum is yet to come out with a telecom related project [13]. Companies such as Orange and Verizon, amongst others, have already invested in startups in the Blockchain area to explore the synergies and potential use cases. Many more players are researching potential use cases in-house. It is time for everyone to agree on a unified approach to enable meaningful realization of benefits [14, p. 21].

Ukraine is well-known for its skilled and talented developers that made the country the most popular outsourcing destination in Europe. What's more, outsourcing the Blockchain project to Ukraine is cost-reasonable as well. Cryptocurrency market receives much attention in Ukraine as well as elsewhere in the world. Ukraine took up the Blockchain trend eagerly, and developers across the country conduct researches of development of Blockchain in different spheres of economy.

In Ukraine, cryptocurrency is not forbidden by the law but is not recognized by it as a currency either. The legal status of cryptocurrency in this country is to be determined in the nearest future. Even though the state level stores cannot accept payments in cryptocurrency, numerous entrepreneurs in Ukraine are now investing into the mining of cryptocurrency eagerly. In fact, Ukraine was among the pioneering countries that took up the bitcoin mania back in 2013.

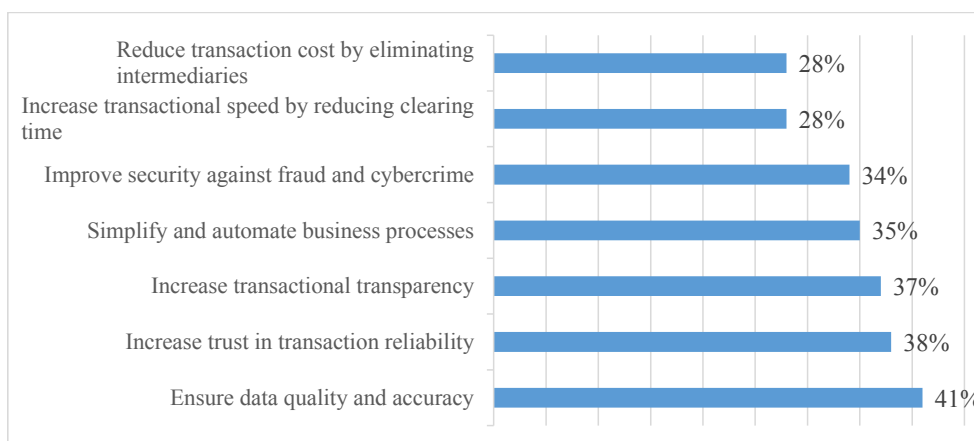


Figure. 3. Bringing Blockchain to telecommunications [12]

According to the results of the EY: Global telecommunications study on the state of ICO in the world it became known that Ukrainian projects received \$ 30 million. Thus, Ukraine has reached the 16th position in the rating for ICO-investment collections among all countries of the world [15].

Cryptocurrency mining is rather popular in Ukraine. Numerous IT-companies in this country recently started providing Blockchain development services to keep up with the booming trend and to contribute to its expansion. Apart from the large IT-companies, small existing and emerging startups are working at applying the most challenging Blockchain solutions [6] (tabl. 3).

Blockchain community of Ukraine is very strong too. Last October, Ukraine Blockchain & Bitcoin Con-

ference took place for the 4th time in Kyiv already. Among the participants of the conference, there were Blockchain developers, entrepreneurs, and experts in legislation. Investors and startup authors who have practical experience of participating in ICO were special guests of this year's event.

Education sector does not lag behind either. Blockchain is already included in the academic program of five technical universities in Kharkiv. They established a partnership with Distributed Lab to launch Blockchain courses. This will increase the blockchain awareness of the young generation and help Ukraine get a strong blockchain expertise [16].

Even though the number of Ukrainian companies creating blockchain solutions is still not big, this technology is soon going to become one of the

Table 3

Blockchain development companies in Ukraine

Site	Location	Employees	Founded	Pricing
ELEKS – For over 26 years, they have been working as a software innovation partner to Fortune 500 companies, big enterprises and technology challengers. Their team of 1,100+ professionals provides with a full range of software engineering and consultancy services				
https://eleks.com/	Ukraine, United States	1,000 – 9,999	1991	\$25 – \$49/hr
S-PRO offers custom cross-platform mobile app development services and Blockchain development. They provide full cycle development solutions for Startups and small businesses. During years of MVP development they create own flow how to turn idea into a valuable product. React Native is a core technology that they use in mobile development. Also the team know how to use Blockchain technology on project				
https://s-pro.io/	Zaporizhia, Ukraine	50 – 249	2013	\$25 – \$49/hr
N-iX is an Eastern European provider of software development services with 800+ expert software engineers that power innovative technology businesses. Since 2002 they have formed strategic partnerships with a variety of global industry leaders including OpenText, Novell, Lebara, Currency Cloud and over 50 other medium and large-scale businesses				
https://www.n-ix.com/	L'viv, Ukraine	250 – 999	2002	\$25 – \$49/hr
Blackthorn Vision was founded in 2009 in Lviv, Ukraine as a custom development provider specializing in software development using Microsoft technologies. They offer an entire package: from initial concepts to final delivery of an outsourced project of any size. The company employs over 60 software engineers				
http://blackthorn-vision.com/	L'viv, Ukraine	50 – 249	2008	< \$25/hr
QuartSoft – Web development company specialized in creating eCommerce, SaaS, PaaS, real estate, fin-tech, tourism, rental and social network systems				
https://quartsoft.com/	Kramators'k, Ukraine	50 – 249	1999	\$25 – \$49/hr
4ire Labs is using blockchain, mobile, web and machine learning for decentralization, process optimization and better service. The team at 4ire Labs specializes in custom development on the most popular blockchains – Bitcoin, Ethereum, Hyperledger.				
https://4irelabs.com/	Kyiv, Ukraine	10 – 49	2017	\$25 – \$49/hr
Lvivity is a software development company that provides appropriate solutions to customers from all over the world in desktop, web and mobile development				
https://lvivity.com/	L'viv, Ukraine	50 – 249	2013	\$25 – \$49/hr
Diceus – is a full-service software development company that specializes in developing complex web and mobile solutions. The company extensive experience in developing and maintaining large solutions				
https://diceus.com/	Kyiv, Ukraine	50 – 249	2001	\$25 – \$49/hr
Vakoms is a one-stop software development company, which startups, SMEs, & industry giants choose to build great products and make their business more efficient. They specialize in web, mobile, and desktop app development as well as 3D modeling, VR & AR development, IoT & embedded systems engineering.				
https://vakoms.com/	L'viv, Ukraine	50 – 249	2010	\$50 – \$99/hr
Fevernova Mobile develops iOS and Android high-quality apps in different areas. They are proficient with Swift, Objective-C, iOS SDK, Android SDK, Java, Firebase, Google Services, AFNetworking, Core Location, Core Graphics, PHP, CoreData/MagicalRecord, SQLite, Social networks frameworks, FMDB, Restful APIs, push notifications, HTML5, CSS3 etc.				
http://www.fevernova.mobi/	Kharkiv, Ukraine	10 – 49	2016	\$25 – \$49/hr

most demanded on the market. It is going to have a massive impact on telecom industry. Blockchain will probably affect many other industries as well. Ukrainian developers are already working on blockchain-based projects, which may simplify the voting process or service exchange, increase security, regulate communication between parties etc. Blockchain development companies in Ukraine are launching educational initiatives to create regular classes and practical workshops in order to extend the pool of programmers specializing in this technology. Moreover, a number of courses and hackathons organized in Ukraine have already engaged a lot of engineers in this development field. So, the Blockchain expertise in Ukraine is growing and we'll see more innovative Blockchain projects in telecom developed here [17].

Conclusions. Blockchain will play a critical role in the future growth of telecom systems, offering the potential to enable efficient, secure and cost-effective ecosystems and open up newer revenue opportunities for telecom players. It can also help to streamline BSS/OSS processes and make them more powerful and scalable.

CSPs will most probably see the greatest impact of Blockchain in their core management systems and in adjacent services, providing opportunities for cost reduction through process efficiency gains, and revenue growth through new value propositions. Four use cases help illustrate the potential of Blockchain for CSPs: Fraud Management, Identity-as-a-service and Data Management, 5G enablement, and secure IoT connectivity.

Above-mentioned use cases provides plenty of ways that telecom can invest in the development and implementation of Blockchain -based products. It is expected that within the next few years, the use of Blockchain technology by the telecommunications industry will become more widespread and eventually become the norm in services like Identity management and registries to start with. As is often the case with any new technology, Blockchain technology is being developed and implemented at a faster rate than the existing regulations and government's frameworks. Regulatory authorities should also enable flexible legal and specification frameworks (e.g. Data protection laws etc.) for faster implementation of technologies such as Blockchain in telecom.

REFERENCES:

1. Reimagining telecommunications with blockchains. From concept to reality / Executive Report // IBM Institute for Business Value. : <https://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/gb/en/gbe03901usen/reimagining-telecommunications-with-blockchains.pdf>.
2. Wright, A. & De Filippi, P. (2015). Decentralized Blockchain Technology and the Rise of Lex Cryptographia. Accessed 2 October 2017. – Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract=2580664>.

3. Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Accessed 2 October 2017. – Retrieved from: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
4. Kehril, J. (2016). Blockchain Explained. Niceideas.ch. Accessed 2 November 2017. – Retrieved from: https://www.niceideas.ch/blockchain_explained.pdf.
5. Pilkington, M. (2015). Blockchain Technology: Principles and Applications. Research Handbook on Digital Transformations, edited by F. Xavier Olleros and Majlinda Zhegu. Edward Elgar, 2016. Accessed 10 October 2017. – Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2662660>.
6. How Much Does It Cost to Make a Blockchain App in Ukraine [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://medium.com/@MLSDevCom/how-much-does-it-cost-to-make-a-blockchain-app-in-ukraine-3072f3cb1233>.
7. How could the blockchain disrupt the telecommunications industry? Ukraine [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.quora.com/How-could-the-blockchain-disrupt-the-telecommunications-industry>.
8. Blockchain in Telecom: a New Digital Transformation Tool [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.billing.ru/en/blog/blockchain-telecom-new-digital-transformation-tool>.
9. Blockchain to blockchains: Broad adoption and integration enter the realm of the possible. Tech Trends 2018 // Deloitte Insights [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/tech-trends/2018/blockchain-integration-smart-contracts.html>.
10. Blockchain Opportunities for Telecoms Businesses [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.cerillion.com/Blog/September-2017/Blockchain-Opportunities-for-Telecoms-Businesses>.
11. 5 Top Benefits & Challenges of Using Blockchain in Healthcare Industry [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.mtbc.com/learningcenter/blockchain-technology-benefits-challenges/>.
12. Blockchain Investment in the Telco Industry [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/legal-updates/blockchain-in-telecoms-industry/>.
13. Blockchain in Telecom: Hype or Reality? [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.netmanias.com/en/post/blog/13145/blockchain/blockchain-in-telecom-hype-or-reality>.
14. How Blockchain can impact the telecommunications industry // Deloitte [Electronic resource]. – Retrieved from: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/za/Documents/technology-media-telecommunications/za_TMT_Blockchain_TelCo.pdf.
15. Украина и ICO: итоги года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kiev.bc.events/ru/article/ukraina-i-ico-itogi-goda-81457>.
16. Top blockchain development companies in Ukraine [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.goodfirms.co/directory/country/list-blockchain-technology-companies/ukraine>.
17. Blockchain Development in Ukraine: Companies, Solutions & More [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.n-ix.com/blockchain-development-ukraine-companies-solutions/>.

REFERENCES:

1. Reimagining telecommunications with blockchains. From concept to reality / Executive Report // IBM Institute for Business Value (n.d.). public.dhe.ibm.com. Retrieved from <https://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/gb/en/gbe03901usen/reimagining-telecommunications-with-blockchains.pdf>.
2. Wright, A. & De Filippi, P. (2015). Decentralized Blockchain Technology and the Rise of Lex Cryptographia. Accessed 2 October 2017. Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract=2580664>.
3. Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Accessed 2 October 2017. Retrieved from: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
4. Kehril, J. (2016). Blockchain Explained. Niceideas.ch. Accessed 2 November 2017. Retrieved from: https://www.niceideas.ch/blockchain_explained.pdf.
5. Pilkington, M. (2015). Blockchain Technology: Principles and Applications. Research Handbook on Digital Transformations, edited by F. Xavier Olleros and Majlinda Zhegu. Edward Elgar, 2016. Accessed 10 October 2017. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2662660>.
6. How Much Does It Cost to Make a Blockchain App in (n.d.). medium.com. Retrieved from <https://medium.com/@MLSDevCom/how-much-does-it-cost-to-make-a-blockchain-app-in-ukraine-3072f3cb1233>.
7. How could the blockchain disrupt the telecommunications industry? Ukraine (n.d.). www.quora.com. Retrieved from <https://www.quora.com/How-could-the-blockchain-disrupt-the-telecommunications-industry>.
8. Blockchain in Telecom: a New Digital Transformation Tool (n.d.). www.billing.ru. Retrieved from <https://www.billing.ru/en/blog/blockchain-telecom-new-digital-transformation-tool>.
9. Blockchain to blockchains: Broad adoption and integration enter the realm of the possible. Tech Trends 2018 // Deloitte Insights (n.d.). www2.deloitte.com. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/tech-trends/2018/blockchain-integration-smart-contracts.html>.
10. Blockchain Opportunities for Telecoms (n.d.). www.cerillion.com. Retrieved from <https://www.cerillion.com/Blog/September-2017/Blockchain-Opportunities-for-Telecoms-Businesses>.
11. 5 Top Benefits & Challenges of Using Blockchain in Healthcare Industry (n.d.). www.mtbc.com. Retrieved from <http://www.mtbc.com/learningcenter/blockchain-technology-benefits-challenges/>.
12. Blockchain Investment in the Telco Industry (n.d.). www.ashurst.com Retrieved from <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/legal-updates/blockchain-in-telecoms-industry/>.
13. Blockchain in Telecom: Hype or Reality? (n.d.). www.netmanias.com Retrieved from <https://www.netmanias.com/en/post/blog/13145/blockchain/blockchain-in-telecom-hype-or-reality>.
14. How Blockchain can impact the telecommunications industry// Deloitte (n.d.). www2.deloitte.com. Retrieved from https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/za/Documents/technology-media-telecommunications/za_TMT_Blockchain_TelCo.pdf.
15. Ukraina i ICO: itogi goda [Ukraine and ICO: year's results]. / kiev.bc.events. Retrieved from <https://kiev.bc.events/ru/article/ukraina-i-ico-itogi-goda-81457>. (in Russian)
16. Top blockchain development companies in Ukraine (n.d.). www.goodfirms.co. Retrieved from <https://www.goodfirms.co/directory/country/list-blockchain-technology-companies/ukraine>.
17. Blockchain Development in Ukraine: Companies, Solutions & More (n.d.). www.n-ix.com. Retrieved from <https://www.n-ix.com/blockchain-development-ukraine-companies-solutions/>.

Drokina N.I.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing Department
State University of Telecommunications

THE IMPACT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY ON THE TELECOM TRANSFORMATION IN UKRAINE

Blockchain is currently one of the most widely discussed and hyped technologies. There are not many industries that shouldn't be either excited or worried about its future potential, with use cases, proof of-concepts, and full-fledged business models based on blockchain technology coming out at an increasing pace.

Telecom industry is huge and often complex. In the past decade or so, telecom operators are hit by a number of disruptive technologies decreasing their revenues and increasing operating costs e.g. competition from over the top players. Also, the telecom industry is in the midst of transformation as it moves towards Identity Management, IoT connectivity, Fraud Management, Data management, 5G Enablement, Roaming, Instantaneous Connectivity and Transaction and a virtualized ecosystem. So adding blockchain into this equation must offer some measurable and quick benefits to current operations as well as towards the enablement of future opportunities.

Now blockchain is gradually gaining traction in Ukraine and influences both its software development industry and its public sector. Ukrainian developers consider mastering this technology since it offers great prospects and opens new ways of cooperation with global companies. So let's discover what is happening on the blockchain development market in Ukraine and how Ukrainian developers are building expertise in this technology.

Blockchain will not fundamentally revolutionize telecom service provision itself, but the concept of the blockchain and services built using it offer a range of interesting opportunities to alter business processes and also

to underpin some creative service and business model development. It is a potential platform for innovation in the development of complementary services. It could add new mobile payment capabilities for service provider financial service projects (with particular interest in areas with large numbers of unbanked people) to enable autonomous transactions within IoT platforms being built by network operators and vendors, and to help solve issues of identity and fraud management.

МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ІГОР

MODELING OF THE INVESTMENT PROCESS ON THE BASIS OF THE THEORY OF GAMES

У статті наводиться опис методу моделювання взаємодії учасників інвестиційного процесу на основі теорії ігор. Описано інтереси основних учасників інвестиційного процесу. Розглянуто приклади пільгового оподаткування і субсидування, на основі яких доведена можливість формалізації і моделювання даної взаємодії як біматричної гри. Запропоновано спосіб побудови моделі формалізації прийняття інвестиційних рішень.

Ключові слова: моделювання, інвестиції, теорія ігор, біматричні ігри, змішані стратегії, чисті стратегії.

В статье приводится описание метода моделирования взаимодействия участников инвестиционного процесса на основе теории игр. Описаны интересы основных участников инвестиционного процесса. Рассмотрены примеры льготного налогообложения и субсидирования, на основе которых доказана возможность формализации

и моделирования данного взаимодействия как биматричной игры. Предложен способ построения модели формализации принятия инвестиционных решений.

Ключевые слова: моделирование, инвестиции, теория игр, биматричные игры, смешанные стратегии, чистые стратегии.

In the article the description of the method of simulation of the interaction of the participants of the investment process on the basis of the theory of games is given. The interests of the main participants of the investment process are described. Examples of preferential taxation and subsidies are considered, on the basis of which the possibility of formalization and modeling of this interaction as a bi-experimental game is proved. The method of constructing a model for the formulation of investment decision making is proposed.

Key words: modeling, investment, game theory, bitmatch games, mixed strategies, clean strategies.

УДК 332.146:330.322]:519.711(045)

Олешко Т.І.

д.т.н., професор кафедри економічної кібернетики

Національний авіаційний університет

Клименко Б.І.

магістр

Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Сьогоднішній етап розвитку як світової, так і української економіки характеризується складним поєднанням факторів невизначеності, які істотно ускладнюють інвестиційну діяльність на всіх економічних рівнях. Особливо це стосується України в останні чотири роки, тобто в період Російської збройної агресії. В Україні дуже сильно зростає число і варіативність дестабілізуючих факторів, тому потрібні нові підходи до інвестиційних процесів, оскільки в інвестиційній сфері відбулося збільшення кола її учасників, тобто не тільки держава, підприємство і банк приймають участь в інвестиційному процесі, а і страхові, інвестиційні, фінансові компанії, промислові групи тощо.

Таким чином питання є актуальне та зумовлене тим, що при використанні сучасних математичних методів і моделей в економіці, а саме апарату теорії ігор, можна розробити моделі формалізації прийняття інвестиційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного стану моделювання інвестицій підприємства присвячено багато робіт таких вчених як Тищенко О.М., Тімбекова І.Ш., Баланюк І.В., а питанням моделювання інвестицій в умовах невизначеності займалися такі вчені як Олешко Т.І., Лещинський О.А., Васильченко А.А.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз інвестиційного процесу на основі розробок та дослідження ігрової моделі інвестор-регіон.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна проблема моделювання інвестиційної діяльності полягає в тому, що інвестиційний процес в методах які частіше всього використовуються а саме теорія ігор, мінімізація ризику порт-

фельного інвестування, апарат теорії масового обслуговування, розглядається дуже неповно: як правило, тільки з позиції інвестора, і, здебільшого, виключно на основі фінансових показників. Не враховується багато важливих факторів інвестиційного проекту: вплив на розвиток території (регіону), в межах якого здійснюється інвестиційна діяльність, соціальна значимість проекту, вплив на екологію та ін. Особливо, якщо мова йде про інвестиційні проекти з іноземною участю, коли виникає ряд додаткових проблем і протиріч [1]. Крім того, глибокий аналіз зазначених підходів показує, що при вирішенні задач інвестування з застосуванням теорії ігор в чистих стратегіях на основі критеріїв Вальда, Севіджа, Лапласа, Гурвіца складно відобразити специфіку інвестиційної взаємодії всіх учасників, оскільки ці інструменти призначені для вибору одного з напрямків економічного розвитку, при виключенні інших [2].

Існуючі методи моделювання інвестиційних процесів і оцінки ефективності інвестицій розглядають проекти з фіксованими фінансовими і матеріальними потоками і складом учасників. При цьому не повністю розкриваються і належним чином не описуються процеси взаємодії всіх учасників інвестиційного процесу – інвестора, держави, компанії-реципієнта, забудовника, підрядників, користувачів об'єктів капітальних вкладень, населення, посередників інвестиційної діяльності. Тому що їхня взаємодія як правило, заснована на «конфлікті інтересів», коли кожен з учасників прагне досягти своєї мети.

Інструментарій теорії ігор має низку переваг перед іншими методами моделювання, так як дає можливість оптимізувати поведінку людей з різ-

ними інтересами [3] і складати математичні моделі прийняття оптимальних рішень в умовах конфліктів [4].

Інвестиційний процес, якраз і являє собою конфліктну модель, коли інтереси раціональних учасників процесу не збігаються. Опишемо цей конфлікт як модель на прикладі двох основних учасників інвестиційного процесу: інвестора і регіону. Для інвестора критично важливим є не тільки абсолютний обсяг одержуваного прибутку, а також розподіл прибутку в часі. Це пов'язано з природним прагненням максимізувати прямий економічний ефект, що враховує необхідність дисконтувати відстаючі в часі фінансові потоки. Тут одночасно діють два фактори, що мають різну природу. По-перше, здатність будь-якого економічного ресурсу створювати нову вартість з плином часу, а по-друге, негативне сприйняття інвестором ризику несприятливих подій, який також збільшується пропорційно затримці в досягненні очікуваних економічних результатів [5]. З іншого боку – державні і регіональні органи влади (реципієнти інвестицій). Які не є звичайними учасниками інвестиційного проекту. Для них отримання прибутку не мета, а лише засіб, складова частина більш істотним завданням – ефективного управління суспільними ресурсами на благо всіх громадян і виконання своїх соціальних зобов'язань. Тому регіон не повинен прагнути максимізувати свій прямий фінансовий ефект (сукупну бюджетну ефективність), який до того ж розраховується з урахуванням дисконтування, тобто з прагненням наблизити термін отримання ефекту. Їм необхідно комплексно оцінювати результати проекту для суспільства в цілому, тобто не тільки прямий бюджетний (фіскальний), але досягається сукупний економічний ефект, в тому числі – екологічні, соціальні, політичні та інші наслідки реалізації проекту. Група показників інтегральної економічної ефективності дозволяє оцінювати загальний економічний ефект реалізації проекту для економіки країни і повинна стати для регіону такою ж основою прийняття рішень, як показники фінансової ефективності для приватного інвестора. Показники сукупної (інтегральної) економічної ефективності дозволяють враховувати ряд непрямих фінансових потоків і

економічних ефектів, що породжуються реалізацією інвестиційного проекту [6].

У кожного з учасників цього процесу є певний набір стратегій і інструментів, який вони можуть використовувати. Держава, наприклад, може впливати на рішення інвестора шляхом надання податкових пільг, субсидій, державних гарантій і т. д. Інвестор, в свою чергу, може змінювати обсяги інвестицій, «привозити» з собою технології і бізнес-моделі (зростання продуктивності праці), створювати додаткові робочі місця і т. д. і кожен з цих двох учасників прагне досягти своїх цілей. При цьому дії одного учасника впливатимуть на поведінку і «виграш» іншого, так як їх взаємодія є стратегічним. Наприклад, регіон не стане надавати податкові пільги інвестору (так як визначить для себе стратегію «не надавати податкові пільги» зі своєї множини стратегій) з метою отримати більше прибутку в бюджет, а у інвестора в цьому випадку скоротиться прибуток і збільшиться термін окупності, і він віддалиться від своєї мети отримати прибуток в максимально короткий термін – його платіж зменшиться. Або він взагалі буде змушений відмовитися від інвестування.

Описана вище ситуація повністю відповідає конфлікту з точки зору теорії ігор. Гра тут – набір з трьох елементів N, S, u , де $N = (1, \dots, n)$ – це сукупність множини гравців, $S = S_1, \dots, S_n$ – безліч стратегій i -того гравця, a_{ij} – це виграш гравця, який буде залежати не тільки від обраної стратегії, а й від стратегій, обраних іншим гравцем або гравцями [7]. Розглянемо теоретико-ігрову модель даної економічної ситуації тобто, для визначення числа можливих стратегій і платежів гравців була розроблена імітаційна гра «регіон-інвестор», де в якості першого гравця виступає інвестор, а другого регіон.

Будемо вважати що в даній грі у кожного учасника буде по дві чистих стратегії. Крім того, в даному «конфлікті» буде рівновага як у чистих, так і в змішаних стратегіях.

Всі учасники дослідження були розділені на дві групи («регіони» і «інвестори») і отримали опис своїх ролей (на основі концепцій Д. Даннінга і П. Фішера [8: 9], всю необхідну інформацію про контекст експерименту і чіткий алгоритм дій. Опис ролі «інвестора» представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Опис ролі «Інвестор»

Ціль	Інвестор прагне до отримання максимального прибутку за найменший проміжок часу
Інтереси	Доступ до недорогих ресурсів; ринок збуту; низьке податкове навантаження; субсидії і держпідтримка
Завдання	Ефективно використовувати свій капітал – розподілити його по проектам з метою отримання максимального прибутку в найкоротші терміни (середній термін окупності всіх проектів не більше 5 років)
Обмеження	Фінансові ресурси становлять 4500 млн гривень; існує можливість створення 500 додаткових робочих місць
Ціль	Головна мета регіону – виконання соціальних зобов'язань і створення умов для зростання економіки

У даній грі, для її спрощення, ми взяли тільки один з інструментів впливу на рішення «регіону», в подальшому в модель можна додавати і інші інструменти. Опис ролі «регіону» представлено в табл. 2.

У даній грі «регіон» міг впливати на інвестора за рахунок надання податкових пільг і субсидій, розміри яких ми об'єднали в один загальний ресурс «субсидії» для спрощення моделі.

Для гри і побудови імітаційної моделі були відібрані 14 умовних інвестиційних проектів регіону Чернігівської області (гравець 1), які Міністерство економічного розвитку презентує інвесторам (гравець 2) на спеціалізованому порталі. Гравцям потрібно було оцінити ці проекти і вирішити – цікавий він з точки зору виконання ролі чи ні. Якщо «так», то на яких умовах.

Учасники експерименту були розбиті на пари «інвестор-регіон» і далі в випадковому порядку отримували інвестиційні проекти для роботи за наступним алгоритмом:

- 1) вивчити інвестиційний проект;
- 2) визначити для себе стратегію поведінки;
- 3) торг (реалізація обраної стратегії);
- 4) угода – відмова від угоди;
- 5) фіксування результатів і підрахунок решти ресурсів;
- 6) перехід до наступного проекту.

Важливо відзначити, що в першому турі учасники не мали інформації про кількість інвестиційних проектів і точних обмежень свого суперника. А в двох наступних іграх у них вже була ця інформація.

Оцінка ефективності гравців (порівняння гравців між собою, визначення «переможця» в кожній конкретній грі, порівняння застосовуваних стратегій гравців, порівняння пар гравців) була проведена на основі ряду абсолютних і відносних показників. Далі був проведений аналіз результатів – визначення найефективніших регіонів і інвесторів і визначення найбільш успішних стратегій.

Аналіз результатів проведеного експерименту показав наступне:

1. У даній грі у гравців сформувалися дві чисті стратегії A_1 – поступатися і A_2 – не поступатися (тобто – «диктувати свої умови»), саме до вибору між цими двома стратегіями звелася вся гра.

2. У більшості випадків гравці, які вибирали для себе тільки одну стратегію і застосовували її у всіх раундах гри, виявилися менш успішними, ніж ті, які міняли свої стратегії з урахуванням поведінки свого суперника і відштовхуючись від умов конкретного інвестиційного проекту.

3. Результативні гравці були присутні як в групі гравця 1 (інвестори), так і в групі гравця 2 (регіони).

4. У багатьох випадках, при використанні змішаних стратегій, своїх цілей вдавалося досягти кожному з гравців. Пари, де обидва гравці змішували свої стратегії, виявилися ефективнішими за інших.

5. Перша гра – гра з неповною інформацією виявилася менш результативною для всіх гравців, ніж наступні ігри з повною інформацією [10, с. 5].

Згідно з теоремою Неша кожна опукла гра має хоча б одну ситуацію рівноваги. Рівновагою, в даному випадку, буде сукупність стратегій, обраних гравцями, при якій жоден з них не може збільшити свій виграш, змінивши свою стратегію поведінки в односторонньому порядку, коли інші не змінюють свої рішення [10, с. 11].

Для дослідження практичних даних за допомогою теореми Д. Неша необхідно побудувати матрицю платежів біматричної гри «регіон-інвестор» за наступними умовами.

Якщо гравці вибирали стратегію «наполягати», то угода зривалася – ніхто не отримував виграшу: «інвестор» не використав наявний капітал, а «регіон» не створював нові робочі місця. Визначимо це як «0» в матриці платежів. Якщо один гравець вибирав стратегію «поступатися», а другий «наполягати», то гравець, який відстоював свої інтереси, отримував більше, ніж той, який поступався в цьому раунді, так як угода відбулася

Таблиця 2

Опис ролі «Регіон»

Інтереси	Створення робочих місць та зайнятості населення; ефективне використання своїх ресурсів; збереження екології; отримання технологій і бізнес моделей від інвестора; розвиток внутрішніх продуктивних сил в країні; отримання максимально можливої кількості податкових надходжень до бюджету; залучення грошових ресурсів для реалізації великих інфраструктурних проектів
Завдання	Забезпечити створення максимальної кількості робочих місць і підприємств (але не менш як 1500 робочих місць)
Обмеження	Загальний обсяг коштів на надання податкових пільг і субсидій становить 1500 млн грн.

Таблиця 3

Платіжна матриця гри «регіон-інвестор»

		Інвестор	
		«Наполягати»	«Поступатися»
Регіон	«Наполягати»	0;0	3;1
	«Поступатися»	1;3	2;2

на його умовах. Визначимо це, як 3 і 1 відповідно в матриці платежів. А якщо гравці вибирали стратегію «поступатися», то вони отримували більше ніж у випадку, коли обидва не поступаються 0 і більше ніж в разі, коли один з гравців диктує свої умови 1, але менше, ніж якби цей гравець диктував свої умови 3, так як кожному довелося піти на поступки. Визначимо цю ситуацію як 2 кожному з гравців. Уявімо отримані результати у вигляді платіжної матриці в табл. 3.

Гра спочатку є динамічною (і її можна було б уявити в розгорнутій формі), однак асиметрія інформації перетворює її в одночасну, так як жоден з гравців не знає, яку стратегію насправді вибрав другий гравець. Ми бачимо, що в даній грі є дві рівноваги Неша. Це профілі (Наполягати; Поступатися) і (Поступатися; Наполягати). Однак через те, що гра є повторюваною (ми маємо справу з 14 інвестиційними проектами), має сенс шукати рівновагу в змішаних стратегіях. Знайдемо очікувані виграші для гравця «регіон». Припустимо, що «інвестор» буде вибирати стратегію «наполягати» з ймовірністю a . Тоді стратегію «поступатися» він буде вибирати з ймовірністю $1-a$. Для «регіону» очікуваний виграш від стратегії «наполягати» можна порахувати наступним чином: $0 \cdot a + 3 \cdot (1-a) = 3-3a$. Очікуваний виграш від стратегії «поступатися»: $1 \cdot a + 2 \cdot (1-a) = 2-a$. Щоб знайти a , необхідно вирішити рівняння: $3-3a = 2-a$. Тоді $a = 0,5$. Знайдемо очікувані виграші гравця «інвестор» аналогічним способом. Далі визначимо очікувані виграші гравців. Виграш «регіону»: $3 - 3 \cdot 0,5 = 1,5$; очікуваний виграш «інвестора»: $3 - 3 \cdot 0,5 = 1,5$.

Грунтуючись тільки на те, що точки рівноваги нами визначено, учасники інвестиційного процесу вже можуть вибирати свої стратегії з урахуванням виявленого антагоністичного характеру їх взаємодії, а також зміщати дану рівновагу в потрібну їм сторону в залежності від конкретної ситуації і наявності додаткових важелів впливу.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційний процес виявляється вигідний кожному з учасників з точки зору досягнення своїх цілей і при виборі відповідних стратегій, тобто Як «регіон», так і «інвестор» можуть отримувати велику користь від взаємодії, якщо в рівній мірі йдуть на поступки один одному, але при цьому сильно відстоюють свої інтереси в залежності від того, наскільки інвестиційний проект вигідний іншому учаснику і на яких умовах він готовий піти заради його реалізації.

Ситуація, при якій обидва учасники процесу поінформовані про потенціал і можливості один одного, приносить більше користі кожному з них, тому, в подальшому вбачається за необхідне включити в модель ще одного гравця – посередника (до завдань якого відноситься в тому числі забезпечення повноти інформації для прийняття

рішень). Незважаючи на те, що фігура посередника (ПІІ-агентства) присутня в багатьох практичних ситуаціях, її характеристики і функції як і раніше теоретично не обґрунтовані, що істотно ускладнює пошук більш ефективних методів освітніми закладами взаємодії.

На підставі виявленого антагоністичного характеру взаємодії учасників інвестиційного процесу та отриманих висновків доцільна побудова остаточної імітаційної моделі за участю цього посередника, який дозволить перевести гру в поле динамічних. А з включенням гравця «Природа» з'являється можливість побудувати динамічну модель з недосконалою інформацією (Байєсова гра), яка ляже в основу інструментарію прийняття інвестиційних рішень, коли в залежності від конкретної ситуації та інвестиційного проекту будуть задані платежі в вершинах гри і здійснений пошук оптимального рішення методом зворотньої індукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовін, І.А. Механізм правового регулювання інвестиційної діяльності (історичний і теоретико-правовий аналіз): дисертація доктора юридичних наук / І.А. Вдовін. – СПб., 2002. – 388 с.
2. Воробйов, М.М. Сучасний стан теорії ігор / М.М. Воробйов // УМН, 25, № 2, 1970. – С. 81-140.
3. Ляндау, Ю.В. Моделювання інвестиційної діяльності багатофункціональних економічних комплексів: автореферат дисертації кандидата економічних наук / Ю.В. Ляндау. – М., 2009. – 24 с.
4. Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів та їх відбору для фінансування. Офіційне видання. – М., 2000.
5. Печерський, С.Л. Теорія ігор для економістів. Вступний курс, навчальний посібник / С.Л. Печерський, А.А. Беляєва. – СПб: Изд-во Європ. ун-ту в С. Петербурзі, 2001. – 342 с.
6. Писарук, М.М. Введення в теорію ігор / Н.Н. Писарук. – Мінськ: БДУ, 2011. – 217 с.
7. Dunning, J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy / J.H. Dunning. – Wokingham: Addison Wesley, 1993.
8. John von Neumann and Oskar Morgenstern: Theory of Games and Economic Behavior, Princeton University Press, 1944.
9. Owen G. Game Theory, Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2013. – 500 p.
10. Vasilchenko A.A. Cross-cultural Aspects of Foreign Direct Investment Attraction / A.A. Vasilchenko, Ju.A. Ryzhanushkina, K.E. Gabrin // Science and Technologies. – 2015. – № 2. – P. 52-66.

REFERENCES:

1. Vdovin, I.A. The mechanism of legal regulation of investment activity (historical and theoretical and legal analysis): dissertation of the doctor of legal sciences / I.A. Vdovin – SPb., 2002. – 388 p.
2. Vorobyov, M.M. Current state of the theory of games / M.M. Vorob'ev // UMN, 25, No. 2, 1970. – P. 81-140.

3. Lyandau, Yu.V. Modeling of investment activity of multifunctional economic complexes: the dissertation author's abstract of the candidate of economic sciences / Yu.V. Lyandau – M., 2009. – 24 p.

4. Methodical recommendations on the evaluation of the effectiveness of investment projects and their selection for financing. Official edition. – M., 2000.

5. Pechersky, S.L. The theory of games for economists. Introductory course, textbook / S.L. Pechersky, A.A. Belyaev – SPb: Publishing Europe. Un-th in St. Petersburg, 2001. – 342 p.

6. Pizaruk, M.M. Introduction to the theory of games / N.N. Pizaruk – Minsk: BDU, 2011. – 217 p.

7. Dunning, J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy / J.H. Dunning – Wokingham: Addison Wesley, 1993.

8. John von Neumann and Oskar Morgenstern: Theory of Games and Economic Behavior, Princeton University Press, 1944.

9. Owen G. Game Theory, Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2013. – 500 p.

10. Vasilchenko A.A. Cross-cultural Aspects of Foreign Direct Investment Attraction / A.A. Vasilchenko, Ju.A. Ryzhanushkina, K.E. Gabriel // Science and Technologies. – 2015. – № 2. – P. 52-66.

Oleshko T.I.

Ph.D., Professor of the Department of Economic Cybernetics
National Aviation University

Klymenko B.I.

Master
National Aviation University

MODELING OF THE INVESTMENT PROCESS ON THE BASIS OF THE THEORY OF GAMES

Nowadays there is problem of modeling investment activity, which is that the investment process in the most frequently used methods namely minimization of the risk of portfolio investment, the apparatus of the theory of mass service, is considered very incomplete: as a rule, only from the position of the investor, and, for the most part, solely on the basis of financial indicators. These methods of modeling investment processes and assessing the effectiveness of investments consider projects with fixed financial and material flows and composition of participants. At the same time, the processes of interaction of all participants of the investment process – investor, state, recipient company, developer, contractors, users of objects of capital investments, population, intermediaries of investment activity – are not fully disclosed and not properly described. Because their interaction is usually based on a "conflict of interest" when each of the participants seeks to achieve its goal. The game theory tool has a number of advantages over other simulation methods, as it enables to optimize the behavior of people with different interests and make mathematical models for making optimal solutions in conflict situations. Therefore, a description of the method of simulating the interaction of the participants of the investment process on the basis of the theory of games is given. The interests of the main participants in the investment process: the investor and the region are described. Examples of preferential taxation and subsidies are considered, on the basis of which the possibility of formalization and simulation of this interaction as a bimatrix game is proved. The description of the experiment synthesized by the authors in the form of the game "investor-region" is presented and a payment matrix is constructed. An equilibrium search was made and an experimental confirmation of the hypothesis of the presence of several equilibria in this game was obtained. The method of constructing a model for the formulation of investment decision making is proposed.

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMETRIC MODELING OF FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто сутність, основні напрямки оцінювання та моделювання фінансового потенціалу підприємства. Проведений кореляційно-регресійний аналіз та прогнозування фінансового потенціалу довели, що підприємство в подальшому буде покращувати його рівень за рахунок зростання коефіцієнтів покриття, незалежності та рентабельності активів застосувавши побудовані економетричні та трендові моделі.

Ключові слова: фінансовий потенціал, коефіцієнт покриття, коефіцієнт незалежності, коефіцієнт рентабельності активів, кореляційно-регресійний аналіз, економетрична модель, трендова модель, прогнозування фінансового потенціалу.

В статье рассмотрены сущность, основные направления оценки и моделирования финансового потенциала предприятия. Проведенный корреляционно-регрессионный анализ и прогнозирование финансового потенциала доказали, что предприятие в дальнейшем будет улучшать его уровень

за счет роста коэффициентов покрытия, независимости и рентабельности активов применив построенные эконометрические и трендовые модели.

Ключевые слова: финансовый потенциал, коэффициент покрытия, коэффициент независимости, коэффициент рентабельности активов, корреляционно-регрессионный анализ, эконометрическая модель, трендовая модель, прогнозирование финансового потенциала.

The article deals with the essence, main directions of evaluation and modeling of the financial potential of the enterprise. The correlation-regression analysis and forecasting of financial potential has proved that the company will further improve its level by increasing the coverage coefficients, independence and return on assets by applying econometric and trend models.

Key words: financial potential, coefficient of coverage, coefficient of independence, coefficient of return on assets, correlation-regression analysis, econometric model, trend model, forecasting of financial potential.

УДК 658.87.012.72

Проскурович О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницький національний університет

Сорока Л.О.

студент Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. За кризових умов розвитку вітчизняної економіки, для підвищення конкурентоспроможності підприємства, варто дослідити його фінансовий потенціал. Він являє собою здатність підприємства створювати конкурентні переваги задля максимізації ринкової вартості бізнесу, аспектом забезпечення яких є детермінанти ринкового успіху та ключові компетенції. Повноцінне врахування всіх питань щодо формування, реалізації та нарощування фінансового потенціалу підприємства можна отримати на основі комплексного підходу, який широко використовується із застосуванням ресурсного, вартісного та порівняльного підходів, що при оцінці різних складових економічного потенціалу підприємства органічно доповнюють один одного [12].

В сучасних умовах, управління фінансовим потенціалом, доцільно здійснювати на основі економіко-математичних моделей, що дозволить дослідити динаміку розвитку підприємства. Використання економіко-математичних методів та моделей дозволить виявити тенденції впливу факторів на рівень фінансового потенціалу підприємства. За рахунок накопичення значного доробку щодо методики економіко-математичного моделювання, необхідно її узагальнити та впроваджувати у практику діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження теоретичних засад формування фінансового потенціалу підприємств розглянуто у працях М.І. Баканова, О.Я. Базилінської,

І.Т. Балабанової, О.І. Барановського, Б.Є. Бачевського, М.М. Бердар, О.М. Волкової, І.В. Зятковського, В.М. Івахненко, А.І. Ковальової, В.В. Ковальової, Б. Колас, Г.А. Крамаренко, М.Н. Крейніна, Е.А. Маркар'ян, Д.С. Молякової, Л.О. Омелянович, В.П. Привалової, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, А.І. Даниленко, Л.А. Лахтіонової, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, А.В. Чупіса та інших. Проте їх аналіз показує, що не всі проблеми в цій галузі вирішені остаточно. Зокрема, варто дослідити питання щодо відбору факторів, які впливають на рівень фінансового потенціалу підприємства за рахунок зміни фінансових коефіцієнтів, методики їх аналізу, моделювання та прогнозування на майбутню перспективу.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів, аналіз і моделювання інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий потенціал підприємства визначає рівень його конкурентоздатності, можливості ділового співробітництва, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому напрямках [13]. Отже, досягнення підприємством поставлених цілей і завдань залежить від існуючих фінансових можливостей і рівня ефективності його використання. Тому на основі комплексного аналізу фінансового потенціалу й оцінки його параметрів можна виявити резерви та напрями покращення діяльності підприємства.

Аналіз різних трактувань категорії «фінансовий потенціал» дозволяє визначити, що основною метою його оцінки є визначення наявних ресурсів та їх застосування для ефективного рівня функціонування підприємства (таблиця 1).

Отже, виходячи з вищевикладеного, під фінансовим потенціалом будемо розуміти ті фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві для досягнення його ефективного функціонування (високих показників: ліквідності,

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансовий потенціал»

Автор та джерело	Визначення поняття «фінансовий потенціал»
А.Е. Атаева [1]	сукупні фінансові можливості, які перетворюються на фінансові ресурси.
В. Бикова [5]	рушійна сила, необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства.
О.В. Бражко [7]	фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві для досягнення його ефективного функціонування
Е.В. Боровикова [6]	потенційні розміри доходів із урахуванням параметрів резервів, які не використовуються, неврахованих надходжень і втрат у результаті впливу різних факторів ризику.
В.В. Глуценко [8]	є складовою управління фінансами суб'єктів господарювання, основою забезпечення стійкого зростаючого припливу грошових коштів, достатнього для забезпечення поточної і довготривалої платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання
Н.В. Касьянова [10]	це відносини, що виникають на підприємстві щодо досягнення максимально можливого фінансового результату за наявності власного капіталу, достатнього для ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення інвестиційного капіталу; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами; забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану.
В. Ковальов [9]	характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства.
В.О. Кунцевич [14]	сукупність наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді.
І.О. Маслак [15]	сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного та раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат, за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах
С.В. Онишко [16]	як наявні фінансові ресурси так і їх резерви, які можуть бути використані за певних умов.
Ю.О. Путятин [17]	сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства.
Р.В. Руда [18]	найважливіша характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства, що визначає його конкурентоспроможність та потенціал у ділових стосунках, є основою ефективного реалізації фінансових інтересів
В. Свірський [20]	сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період.
П.А. Стецюк [22]	є ширшим поняттям ніж фінансові ресурси і включає в себе останні.
О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [23]	це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.
П.А. Фомін, М.К. Старовойтов [24]	це відносини, що виникають на підприємстві для максимально можливого фінансового результату та як «... характеристика фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності».
Г.В. Ситник [21]	система наявних фінансових ресурсів та компетенцій, щодо їх ефективної акумуляції в необхідних обсягах, розподілу та створенні конфігурацій і пропорцій, які забезпечують «стратегічну відповідність» підприємства і генерують цінність для власників та інших стейкхолдерів

Таблиця 2

Вихідні дані для КРА інтегрального показника фінансового потенціалу

Назва показника	Роки									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Інтегральний показник, Y	0,55	0,69	0,47	0,26	0,34	0,26	-0,54	-0,39	0,58	
Коефіцієнт покриття, X ₁	4,50	3,63	2,42	3,31	1,69	1,85	0,91	0,81	1,11	
Коефіцієнт незалежності (автономії), X ₂	0,95	0,93	0,86	0,85	0,81	0,88	0,76	0,61	0,70	
Коефіцієнт рентабельності активів, X ₃	-0,006	-0,003	-0,002	-0,021	-0,005	-0,012	-0,043	-0,033	0,008	

прибутковості, платоспроможності, стійкості та інших фінансових показників).

В економічній літературі виокремлюють такі ключові напрямки фінансового потенціалу підприємства [2]:

- він є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси, оскільки містить у собі останні;
- включає у себе резерви фінансових ресурсів як наявних, так і прихованих;
- передбачає сукупність певних можливостей та здатностей підприємства, що можуть бути реалізовані за певних умов;
- сприяє підвищенню стійкості та конкурентоспроможності підприємства;
- забезпечує досягнення певного позитивного фінансового результату та мобілізацію наявних фінансових ресурсів для ефективного функціонування підприємства.

Загалом виділяють три напрямки оцінки фінансового потенціалу [3]: ресурсний, який розглядає потенціал як певний рівень наявних фінансових ресурсів; результативний – визначає фінансовий потенціал підприємства за спроможністю виробляти певний обсяг чи рівень позитивного результату; результативно-ресурсний підхід містить у собі інструменти обох попередніх підходів.

Отже, фінансовий потенціал є складною економічною категорією, елементи якої взаємопов'язані та взаємообумовлені. Кожен із елементів залежить від рівня розвитку підприємства, конкурентної позиції, можливості залучення й поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління. Оцінка фінансового потенціалу є необхідним етапом стратегічного аналізу та управління [4].

Результати аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства харчової промисловості довели, що з 2008 р. по 2015 р. підприємство отримує збиток і лише у 2016 р. його діяльність є прибутковою. Отже, фінансовий потенціал досліджуваного підприємства є недостатнім, оскільки попри коливання обсягів виробництва та реалізації продукції, збиткова діяльність підприємства, скорочення чисельності персоналу та питомої ваги робітників у ній; неефективне його використання та зниження питомої трудомісткості; нераціональне використання основних фондів та матеріальних ресурсів, зростання витрат на гривню реалізованої продукції; низький коефіцієнт маржинального прибутку; переважання витрат та збитків над прибутком підприємства спонукають до розробки програми покращення фінансової ситуації на підприємстві засобами економіко-математичного моделювання.

Застосування інтегрального показника до оцінки фінансового потенціалу підприємства полягає у визначенні можливості підприємства у майбутньому ефективно та стабільно здійснювати свою діяльність та використовувати свій потенціал [8].

Зважаючи на визначенні проблеми стосовно зниження рівня фінансового потенціалу в останні роки на досліджуваному підприємстві варто засобами кореляційно-регресійного аналізу виявити вплив основних факторів на зміну інтегрального показника фінансового потенціалу. Вихідна інформація для проведення такого аналізу подана у таблиці 2.

За даними таблиці 2, застосувавши інструмент аналізу даних «Кореляція» встановлено, що усі відібрані фактори чинять суттєвий вплив на інтегральний показник фінансового потенціалу. Найбільший вплив має коефіцієнт рентабельності активів (0,9433), а найменший вплив – коефіцієнт покриття (0,6375). Між коефіцієнтом покриття та коефіцієнтом незалежності (автономії) виявлено суттєву залежність (0,8531), яка вказує на наявність мультиколінеарності між ними.

Застосувавши інструмент аналізу даних «Регресія» побудовано декілька економетричних моделей зміни інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства (таблиця 3)

У таблиці 3 подано загальний вигляд економетричних моделей та наведено їх основні характеристики. Найбільший вплив на зміну інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства здійснює коефіцієнт рентабельності активів. Це доводить і високе значення коефіцієнта кореляції (0,9443) і абсолютне значення параметра моделі (21,29), яке показує, що за зміни коефіцієнт рентабельності активів на 1% інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства зростає на 21,29 п. Високе значення коефіцієнта детермінації у всіх моделях, крім (4 і 5) моделі вказує на суттєвий вплив відібраних факторів на зміну інтегрального показника. Ці ж моделі адекватні і за критерієм Фішера, оскільки його розрахункове значення більше за табличне.

Достовірність параметрів оцінено за критерієм Стюдента. Якщо розрахункові значення цього критерію перевищують його табличне значення, то параметри достовірні. За нашими підрахунками, у трьохфакторній моделі (1), достовірними є параметри a_1 та a_3 при таких змінних моделі як коефіцієнт покриття та коефіцієнт рентабельності активів, оскільки їх значення (2,59 та 13,79) перевищують табличне значення (2,57) критерію Стюдента. У двох побудованих двох факторних моделях (2 і 3) та одно факторній моделі (6) достовірними є усі параметри. У одно факторних моделях (4 і 5) достовірним є лише параметр a_1 , який показує, що при зміні коефіцієнта покриття на 1% інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства зменшиться за моделлю (4) на 0,21 п., а за моделлю (5) на 2,48 п.

За високого значення коефіцієнта детермінації та перевищення розрахункового значення критерію Фішера над його табличним значенням побу-

Таблиця 3

Основні характеристики економетричних моделей інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства

№ з/п	Рівняння залежності	коефіцієнт детермінації		значення критерію Фішера		значення критерію Стюдента			
		розрахункове	табличне	розрахункове	табличне	розрахункове	табличне		
1	$Y_p = 0,07 + 0,00x_1 + 0,33x_2 + 21,29x_3$	0,9857	114,76	5,41	13,79	0,81	2,52	0,24	2,57
2	$Y_p = 0,29 + 0,11x_1 + 21,53x_3$	0,9838	182,32	5,14		14,63	5,85	5,13	2,45
3	$Y_p = -0,43 + 21,49x_3 + 1,17x_2$	0,9674	89,12			3,74	10,12	2,58	
4	$Y_p = -0,2218 + 0,2090x_1$	0,4064	4,79	5,59			2,39	0,91	2,36
5	$Y_p = -1,7754 + 2,4754x_2$	0,4115	4,89				2,41	1,93	
6	$Y_p = 0,5705 + 24,7739x_3$	0,8916	57,58				7,59	8,65	

Таблиця 4

Основні характеристики трендових моделей

№ з/п	назва показника	рівняння залежності	коефіцієнт детермінації	значення критерію Фішера		значення критерію Стюдента		
				розрахункове	табличне	розрахункове	табличне	
1	Інтегральний показник ФП	$Y_t = 1,05 - 0,29t + 0,02t^2$	0,3821	1,85		0,91	1,26	2,51
2	Коефіцієнт покриття	$R_p = 5,254 - 0,877t + 0,044t^2$	0,9838	24,89	5,14	1,54	3,02	8,31
3	Коефіцієнт автономії	$A_p = 0,966 - 0,019t - 0,002t^2$	0,7810	10,70		0,48	0,55	12,61
4	Коефіцієнт рентабельності активів	$R_p = 0,013 - 0,011t + 0,001t^2$	0,2087	0,791		0,93	1,10	0,59

Таблиця 5

Фактичні, розрахункові та прогнозні значення

Роки	Фактичні дані				Розрахункові та прогнозні дані				
	коефіцієнтів:		інтегрального показника ФП		коефіцієнтів:				
	покриття	автономії	рентабельності активів	Y	P _t	A _t	R _t	інтегрального показника ФП	
2008	4,50	0,95	-0,006	0,55	4,421	0,945	0,003	Y _t	0,78
2009	3,63	0,93	-0,003	0,69	3,675	0,921	-0,005		0,55
2010	2,42	0,86	-0,002	0,47	3,016	0,893	-0,012		0,37
2011	3,31	0,85	-0,021	0,26	2,443	0,862	-0,016		0,22
2012	1,69	0,81	-0,005	0,34	1,958	0,828	-0,019		0,11
2013	1,85	0,88	-0,012	0,26	1,560	0,791	-0,020		0,05
2014	0,91	0,76	-0,043	-0,54	1,249	0,750	-0,019		0,02
2015	0,81	0,61	-0,033	-0,39	1,025	0,706	-0,016		0,04
2016	1,11	0,70	0,008	0,58	0,888	0,659	-0,012		0,09
2017	-	-	-	-	0,838	0,609	-0,006		0,19
2018	-	-	-	-	0,875	0,555	0,002		0,33

Таблиця 6

Результати прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу за функцією «TREND»

Роки		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Фактичні значення:	коефіцієнта покриття	4,500	3,630	2,420	3,310	1,690	1,850	0,910	0,810	1,110	0,040	-0,400
	коефіцієнта автономії	0,950	0,930	0,860	0,850	0,810	0,880	0,760	0,610	0,700	0,640	0,600
	коефіцієнта рентабельності активів	-0,006	-0,003	-0,002	-0,021	-0,005	-0,012	-0,043	-0,033	0,008	-0,022	-0,024
Розрахункові та прогнозні значення	інтегрального показника	0,550	0,690	0,470	0,260	0,340	0,260	-0,540	-0,390	0,580	-	-
	Ур1	0,640	0,620	0,500	0,180	0,370	0,250	-0,530	-0,370	0,560	-0,190	-0,280
	Ур2	0,650	0,620	0,490	0,190	0,370	0,220	-0,550	-0,340	0,570	-0,190	-0,270
	Ур3	0,560	0,600	0,530	0,120	0,420	0,340	-0,470	-0,430	0,560	-0,160	-0,240
	Ух1	0,720	0,540	0,280	0,470	0,130	0,160	-0,030	-0,050	0,010	-0,210	-0,310
	Ух2	0,590	0,520	0,360	0,340	0,240	0,410	0,100	-0,270	-0,030	-0,190	-0,280
Ух3	0,430	0,510	0,510	0,050	0,450	0,270	-0,500	-0,250	0,760	0,020	-0,020	

Таблиця 7

Результати прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу збільшивши значення факторів експертним шляхом

Роки		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Фактичні значення:	коефіцієнта покриття	4,500	3,630	2,420	3,310	1,690	1,850	0,910	0,810	1,110	1,170	1,230
	коефіцієнта автономії	0,950	0,930	0,860	0,850	0,810	0,880	0,760	0,610	0,700	0,740	0,780
	коефіцієнта рентабельності активів	-0,006	-0,003	-0,002	-0,021	-0,005	-0,012	-0,043	-0,033	0,008	0,008	0,008
Розрахункові та прогнозні значення	інтегрального показника	0,550	0,690	0,470	0,260	0,340	0,260	-0,540	-0,390	0,580	-	-
	Ур1	0,640	0,620	0,500	0,180	0,370	0,250	-0,530	-0,370	0,560	0,580	0,610
	Ур2	0,650	0,620	0,490	0,190	0,370	0,220	-0,550	-0,340	0,570	0,590	0,600
	Ур3	0,560	0,600	0,530	0,120	0,420	0,340	-0,470	-0,430	0,560	0,610	0,660
	Ух1	0,720	0,540	0,280	0,470	0,130	0,160	-0,030	-0,050	0,010	0,020	0,030
	Ух2	0,590	0,520	0,360	0,340	0,240	0,410	0,100	-0,270	-0,030	0,050	0,150
Ух3	0,430	0,510	0,510	0,050	0,450	0,270	-0,500	-0,250	0,760	0,770	0,780	

довані моделі є адекватними і за ними варто здійснювати прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства.

Наступним етапом дослідження є визначення за допомогою трендових моделей впливу часового фактору на зміну коефіцієнт покриття (P), коефіцієнт автономії (A), коефіцієнт рентабельності активів (R) та інтегрального показника фінансового потенціалу. У результаті побудовано трендові моделі за поліноміальною залежністю у таблиці 4.

У побудованих трендових моделях (2 – 3) коефіцієнт детермінації має досить високе значення, що вказує на те, що у моделі (2) часовий фактор на 98,38% впливає на зміну коефіцієнта покриття та у моделі (3) час на 78,10% чинить вплив на зміну коефіцієнта автономії. Однак, у всіх інших моделях досить низьке значення коефіцієнта детермінації, що свідчить про те, що часовий фактор не здійснює суттєвого впливу ні на інтегральний показник фінансового потенціалу ні на коефіцієнт рентабельності активів. Моделі (2 та 3) є адекватними як за високого значення коефіцієнта детермінації так і за критерієм Фішера. Результати прогнозування за трендовими моделями подано у таблиці 5.

Як видно з даних таблиці 5 розрахункові значення дещо наближені до фактичних значень коефіцієнтів та інтегрального показника фінансового потенціалу. Поряд з цим прогнозні значення коефі-

цієнт покриття у 2017 р. дещо нижчі за фактичні та розрахункові значення цього коефіцієнта у 2016 р., проте у 2018 р. коефіцієнт покриття дещо збільшується. Прогнозні значення коефіцієнтів автономії і рентабельності активів в майбутньому мають тенденцію до скорочення. Інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства у наступних два роки буде зростати, зокрема у 2017 р. він збільшиться на 0,10п. щодо розрахункового значення 2016 р. і ще на 0,14 п. у 2018 р. Однак, порівняно з його фактичним значенням у 2016 р. відбувається скорочення інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства.

На основі проведених розрахунків, а саме побудови трьох однофакторних моделей (4 – 6), двох двофакторних моделей (2 – 3), та однієї трьохфакторної моделі (1) здійснено прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства на 2017 р. та 2018 р.

Для кращих результатів прогнозування використано два способи розрахунку прогнозних значень зміни факторів впливу на інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства. За першим способом зміна факторів впливу відбуватиметься з урахуванням існуючих тенденцій на підприємстві, тому застосовано стандартну функцію «TREND» для прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства. Другий спосіб прогнозування передбачає, щорічне

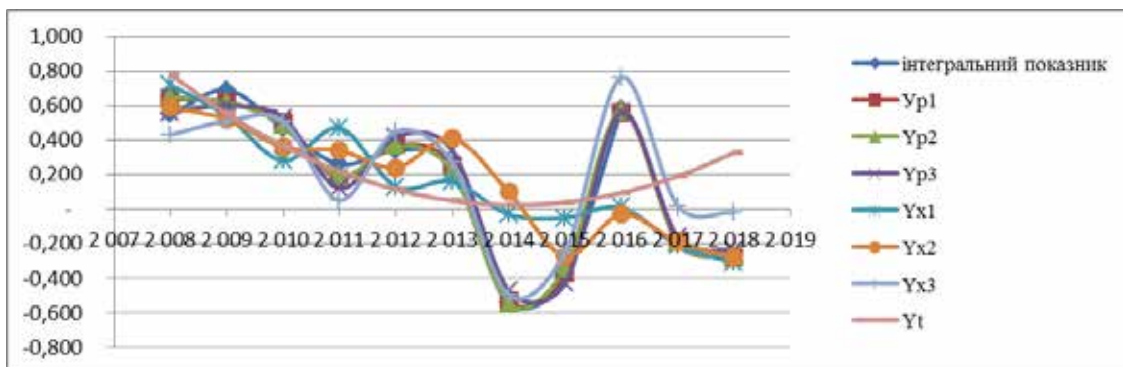


Рис. 1. Динаміка фактичних, розрахункових та прогнозних значень інтегрального показника фінансового потенціалу за функцією «TREND»

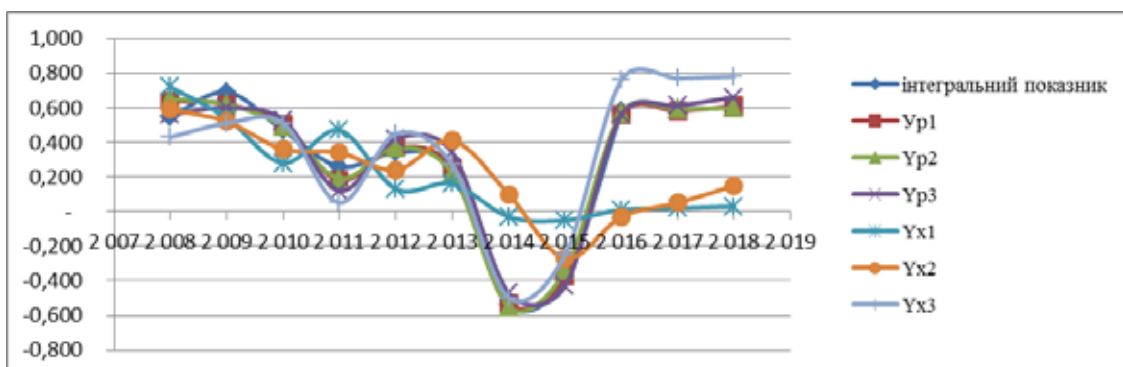


Рис. 2. Динаміка фактичних, розрахункових та прогнозних значень інтегрального показника фінансового потенціалу за експертним шляхом

збільшення значення факторів на 5% експертним шляхом.

Результати проведених розрахунків за усіма способами відображено у таблицях (6 – 7).

За результатами прогнозування на основі функції «TREND» відбулося зменшення значень за усіма відібраними факторами, що призвело до скорочення інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства за усіма побудованими моделями протягом майбутніх двох років.

За щорічного зростання значення коефіцієнтів покриття, автономії та рентабельності активів на 5% інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства зростає за усіма побудованими моделями.

На основі даних таблиць 6 – 7, для кращого відображення результатів прогнозування інтегрального показника, побудовано графік динаміки інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства з прогнозом на 2017 р. та 2018 р. (рисунок 1 – 2).

Згідно даних рисунків 1 – 2 видно, що прогнозні значення інтегрального показника фінансового потенціалу відповідно до різних моделей значно відрізняються. Прогноз, що здійснювався на основі трендових моделей показав скорочення результативного показника у 2017 р. та подальше їх зростання у 2018 р. Найкращі результати прогнозування отримано, припустивши, що протягом наступних двох років значення відібраних коефіцієнтів буде збільшуватися щорічно на 5%. При цьому інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства буде мати аналогічну тенденцію до зростання за усіма побудованими моделями.

Отже, на основі проведеного дослідження та побудови прогнозних значень інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства на період з 2017 р. по 2018 р. можна зробити висновок, що за використання експертного методу прогнозування усі моделі дали позитивну динаміку результуючого показника у майбутньому в порівнянні з фактичними даними. Тому можна вважати, що результати прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу отримані згідно експертного методу (таблиця 7, рисунок 2) є кращими для діяльності та практичної можливості застосування під час планування та прийняття управлінських рішень на майбутній період. Це пояснюється тим, що підприємство самостійно контролює зміну тих чи інших факторів впливу на інтегральний показник фінансового потенціалу, шляхом збільшення їх значень. Що стосується результатів прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу за функцією «TREND» (таблиця 6, рисунок 1) та за трендовими залежностями (таблиця 5, рисунок 1), можна сказати, що прогнозне значення на наступні періоди завжди буде

залежати від загальної тенденції зміни інтегрального показника протягом досліджуваного періоду.

Крім цього, адміністрації підприємства слід розробити систему заходів і для подальшого стабільного зростання фінансового потенціалу. Загалом, система заходів для зміцнення фінансового потенціалу підприємства повинна передбачати [11]:

- постійний моніторинг та подальше передбачення зовнішнього і внутрішнього стану підприємства;

- втілення заходів щодо зниження зовнішньої вразливості підприємства;

- передбачення проблемних ситуацій та розробка попередніх заходів для їхнього усунення;

- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Заходи, спрямовані на стабілізацію фінансового потенціалу підприємства, містять в собі [19]: моніторинг попиту на продукцію, що випускається для розширення ринку; оптимізація собівартості продукції та дебіторської заборгованості; обґрунтування можливості одержання довгострокових кредитів; аналіз формування та використання прибутку для недопущення нераціональних виплат; контроль за фінансовим станом підприємства і дотриманням обраної фінансової стратегії. Зміцнення фінансового потенціалу на підприємстві доцільно здійснювати за такими напрямками: системний і постійний фінансовий аналіз його діяльності; оптимізація фінансового стану щодо управління грошовими потоками; впровадження управлінського обліку та оптимізація витрат, розподілу виручки і вибір найефективнішої дивідендної політики підприємства; розробка і реалізація стратегічної фінансової політики підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті автором здійснено огляд існуючих підходів до трактування фінансового потенціалу підприємства та обґрунтовано власне тлумачення цієї категорії. Досліджено існуючі методи оцінки фінансового потенціалу та запропоновано поєднати індикаторний та інтегральний методи з урахуванням видів діяльності підприємства. У роботі пропонується оцінити рівень фінансового потенціалу за фінансовими коефіцієнтами, які згруповані у декілька основних груп, на основі чого визначена інтегральна оцінка фінансового потенціалу підприємства. Засобами кореляційно-регресійного аналізу відібрані основні фактори (коефіцієнт покриття, коефіцієнт незалежності (автономії) та коефіцієнт рентабельності активів) та встановлено їх суттєвий вплив на зміну інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства. При цьому отримана система економетричних та трендових моделей зміни інтегрального показника фінансового потенціалу, що встановлює взаємозв'язки між результативним показником роботи підприємства

та фінансовими коефіцієнтами. За допомогою цієї системи моделей можливим є аналіз, моделювання та прогнозування інтегрального показника фінансового потенціалу на перспективу. Проведений аналіз та прогнозування рівня інтегрального показника довели, що на підприємстві можна і в подальшому зміцнювати фінансовий потенціал застосувавши побудовані моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атаева А.Г. Механизм формирования финансовой самостоятельности муниципальных образований : дис... канд. экон. наук : 08.00.10 / А.Г. Алтаева. – Екатеринбург, 2011. – 411 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека держави / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1996. – № 11. – С. 19–34.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
4. Бєлов О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. – 2002. – № 5. – С. 29–34.
5. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
6. Боровикова Е.В. Финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики / Е.В. Боровикова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 18. – С. 25–28.
7. Бражко О.В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин / О.В. Бражко // Прометей. – 2011. – № 3(36). – С. 289–292.
8. Клебанова Т.С. Модели оценки, анализа и прогнозирования экономической безопасности предприятия / Т.С. Клебанова, Е.А. Сергиенко // Бизнес Информ. – Харьков : Издательский дом «ИНЖЕК», 2006. – № 8(326). – С. 65–72.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
10. Козак Л.С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Л.С. Козак, І.В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. – № 13. – С. 97–101.
11. Корнева Н.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств / Н.О. Корнева, І.О. Шаповалова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf
12. Корнійчук Г.В. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства / Г.В. Корнійчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 7 (частина 2). – С. 26–30.
13. Кот Н.Г. Диагностика финансового потенциала как альтернатива моделям банкротства / Н.Г. Кот // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2015. – № 3. – С. 42–50.

14. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123–130.

15. Маслак І.О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств / О. І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 6(77). – С. 124–129.

16. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67–74.

17. Путятин Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / Ю. О. Путятин, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.

18. Руда Р. В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4. – С. 170–177.

19. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2700/1/19.pdf>.

20. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – № 4(13). – С. 43–51.

21. Ситник Г.В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів / Г.В. Ситник // Сталий розвиток економіки. – 2012. – 14(4). – С. 319–323.

22. Стецюк С.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / Стецюк С.А. // Фінанси і кредит. – 2009. – № 1. – С. 11–17.

23. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 168–195.

24. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.

REFERENCES:

1. Ataeva, A.G. (2011) Mekhanizm formirovaniya finansovoy samostoyatel'nosti munitsipal'nykh obrazovaniy. Candidate's thesis. Ekaterinburg [in Russian].
2. Baranovskiy, O.I. (1996) Finansova bezpeka derzhavy [Financial security of the state]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 11, 19–34 [in Ukrainian].
3. Bachevskiy, B.Ye., Reshetniak, O.O. (2009) Potentsial i rozvytok pidpriemstva : navch. Posibnyk. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
4. Bielov, O.V. (2002) Vyznachennia finansovoho potentsialu pidpriemstva [Determination of the financial potential of the enterprise]. *Rehionalni perspektyvy – Regional perspectives*, 5, 29–34 [in Ukrainian].
5. Bykova, V.H., Riasnianskyi, Yu.M. (2005) Finansovo-ekonomichniy potentsial pidpriemstv zahalnodержавного znachennia – otsinka ta upravlinnia [Financial and economic potential of enterprises of national importance – assessment and manage-

ment]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 6, 56–61 [in Ukrainian].

6. Borovikova, E.V. (2008) *Finansovyy potentsial kak kompleksnyy pokazatel' effektivnosti finansovobyudzhnetnoy politiki* [Financial potential as a complex indicator of the effectiveness of fiscal policy]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika. – Economic Analysis: theory and practice*, 18, 25–28 (in Russian).

7. Brazhko, O.V. (2011) *Finansovyi potentsial pidpriemstva yak rezultat vzaiemodii usikh elementiv systemy finansovykh vidnosyn* [The financial potential of the enterprise as a result of interaction of all elements of the system of financial relations]. *Prometei. – Prometheus*, 3(36), 289–292 [in Ukrainian].

8. Klebanova, T.S., Serhyenko, E.A. (2006) *Modely otsenky, analiza y prohnozyrovanyia ekonomycheskoi bezopasnosti predpriatya* [Models of assessment, analysis and forecasting of economic security of the enterprise]. *Byznes Ynform – Business Inform*. Kharkov: Yzdatelskiy dom YNZhEK, 8(326), 65–72 [in Ukrainian].

9. Kovalev, V.V. (1995) *Finansovyy analiz: upravlenie kapitalom. Vybor investitsiy. Analiz otchetnosti*. Moskva: *Finansy i statistika* [in Russian].

10. Kozak, L.S., Bahrovetska, I.V. (2008) *Kontseptualni ta metodychni zasady formuvannya mekhanizmu zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpriemstva* [Conceptual and methodical principles of forming a mechanism for providing financial security of the enterprise]. *Ekonomika i upravlinnia. – Economy and management*, 13, 97–101 [in Ukrainian].

11. Kornieva, N.O., Shapovalova, I.O. (2013). *Shliakhy pokrashchennia finansovoho stanu pidpriemstv* [Ways to improve the financial condition of enterprises]. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf [in Ukrainian]

12. Korniiichuk, H.V. (2016) *Ekonomichnyi zmist finansovoho potentsialu pidpriemstva* [Economic Content of the Financial Potential of the Enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 7 (2), 26–30. [in Ukrainian]

13. Kot, N.G. (2015) *Diagnostika finansovogo potentsiala kak al'ternativa modelyam bankrotstva* [Diagnosis of financial potential as an alternative to bankruptcy models]. *Vestnik Brestskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – Bulletin of the Brest State Technical University*, 3, 42–50 [in Russian].

14. Kuntsevych, V.O. (2004) *Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpriemstva ta yoho otsinky* [Concept of financial potential of enterprise development and its estimation]. *Aktualni problemy ekonomiky. – Current problems of the economy*, 7(37), 123–130 [in Ukrainian].

15. Maslak, I.O. (2012) *Osoblyvosti otsiniuvannya finansovoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv* [Features of evaluation of financial potential of industrial enterprises]. *Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho. – Bulletin of the KrNU named after Mykhailo Ostrogradsky*, 6(77), 124–129 [in Ukrainian].

16. Onyshko, S.V. (2003) *Finansovyi potentsial innovatsiinoho rozvytku ekonomiky* [Financial potential of innovation development of economy]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 6, 67–74 [in Ukrainian].

17. Putiatyn, Yu.O., Putiatyn, O., Pushkar, O.I., Trydid, O.M. (1999) *Finansovi mekhanizmy stratezhnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: monohrafiia*. Kharkiv: *Osnova* [in Ukrainian]

18. Ruda, R.V. (2013) *Zbalansovana systema otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva* [Balanced system of estimation of the financial potential of the enterprise]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business*, 4, 170–177 [in Ukrainian].

19. Rudnytska, O.M., Bilenska, Ya.R. (2009). *Shliakhy pokrashchennia finansovoho stanu ukrain-skykh pidpriemstv* [Ways to Improve the Financial Condition of Ukrainian Enterprises]. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2700/1/19.pdf> [in Ukrainian]

20. Svirskyi, V. (2007) *Finansovyi potentsial: teoretyko-kontseptualni zasady* [Financial Potential: Theoretical and Conceptual Foundations]. *Svit finansiv. – The World of Finance*, 4(13), 43–51 [in Ukrainian].

21. Sytnyk, H.V. (2012) *Finansovyi potentsial yak ob'ekt finansovoho planuvannya: sutnist ta kharakterystyka elementiv* [Financial potential as an object of financial planning: the essence and characteristics of elements]. *Stalyi rozvytok ekonomiky. – Sustainable development of the economy*, 14(4), 319–323 [in Ukrainian].

22. Stetsiuk, S.A. (2009) *Metodychni aspekty otsinky finansovoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv* [Methodological aspects of estimation of financial potential of agricultural enterprises]. *Finansy i kredyt. – Finance and Credit*, 1, 11–17 [in Ukrainian].

23. Fedonin, O.S., Riepina, I.M., Oleksiuk, O.I. (2006) *Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta otsinka : navch. Posibnyk*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

24. Fomin, P.A., Starovoytov, M.K. (2000) *Osobennosti otsenki potentsiala promyshlennykh predpriyatii* [Features of the assessment of the potential of industrial enterprises]. URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml [in Russian]

Proskurovych O.V.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Assistant Professor of the Department of Automated Modeling Systems
and the Economy
Khmelnysky National University**Soroka L.O.**Student
Khmelnysky National University**ECONOMETRIC MODELING OF FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

In the article the essence, the main directions of evaluation and modeling of financial potential of the enterprise are considered. The correlation-regression analysis and forecasting of financial potential has proved that the company will further improve its level by increasing the coverage coefficients, independence and return on assets by applying econometric and trend models. In crisis conditions of the development of the domestic economy, in order to increase the competitiveness of the enterprise, it is worth investigating its financial potential. It represents the ability of an enterprise to create competitive advantages in order to maximize the market value of business, the aspect of which is the determinants of market success and key competencies. Full consideration of all issues related to the formation, implementation and increase of financial potential of an enterprise can be obtained on the basis of an integrated approach, which is widely used with the use of resource, cost and comparative approaches, which are organically complement each other when assessing various components of the economic potential of the enterprise.

In modern conditions, management of financial potential, it is advisable to carry out on the basis of economic and mathematical models, which will allow to explore the dynamics of enterprise development. Using economic and mathematical methods and models will reveal the tendencies of factors influence on the level of financial potential of the enterprise. Due to the accumulation of a significant improvement on the methodology of economic-mathematical modeling, it is necessary to generalize and implement in practice the activities of domestic enterprises.

The purpose of the scientific article is to generalize theoretical aspects, analyze and model the integral indicator of the financial potential of the enterprise.

Summarizing various definitions, we will understand financial resources as financial resources for which there are relations in an enterprise to achieve its effective functioning (high indicators: liquidity, profitability, solvency, stability and other financial indicators). According to the results of forecasting on the basis of the function "TREND" there was a decrease in values for all selected factors, which led to a reduction in the integral indicator of the financial potential of the enterprise for all models built over the next two years. The forecast of the integral index of the financial potential of the enterprise was carried out in three single-factor models, two two-factor models and one three-factor model. For the annual growth of the coverage, autonomy and return on assets ratios by 5%, the integral index of the financial potential of the company increases according to all built models.

The results of the forecast of the integral indicator of financial potential obtained according to the expert method are better for the activity and practical possibility of application during planning and making managerial decisions for the future period. This is explained by the fact that the enterprise independently controls the change of certain factors of influence on the integral indicator of financial potential, by increasing their values.

ЦІНА ОПЦІОНУ В МОДЕЛІ БАШЕЛЬЄ З ОБМЕЖЕННЯМ

OPTION PRICE FOR BACHELIER MODEL WITH CONSTRAINTS

Розроблено метод визначення розв'язків стохастичних рівнянь у фінансових моделях для заданих граничних умов. Метод ґрунтується на рівнянні Фоккера-Планка для густини умовної ймовірності, що відповідає стохастичному рівнянню. Побудовані розв'язки для густини умовної ймовірності на границях задовольняють нульовому потоку ймовірності. Шляхом відповідної підстановки задача зведена до побудови розв'язків з граничною умовою Неймана, для чого використані відомі методи математичної фізики. Розглянутий алгоритм продемонстрований на прикладі моделі Башельє для ціни акції. Визначена ціна європейського опціону типу кол, проведено порівняння з відомим результатом.

Ключові слова: броунівський рух, стохастичні рівняння, рівняння Фоккера-Планка, модель Башельє, ціна опціону.

Разработан метод определения решений стохастических уравнений в финансовых моделях для заданных граничных условий. Метод основан на уравнении Фоккера-Планка для плотности условной вероятности, что соответствует стохастическому уравнению. Построенные решения для плотности условной вероятности на границах удовлетворяют нулевому потоку вероятности. Путем соответствующей подстановки задача сведена к построению

решений с граничным условием Неймана, для чего использованы известные методы математической физики. Рассмотренный алгоритм продемонстрирован на примере модели Башельє для цены акции. Определена цена европейского опциона типа кол, проведено сравнение с известным результатом.

Ключевые слова: броуновское движение, стохастические уравнения, уравнения Фоккера-Планка, модель Башельє, цена опциона.

A method of determination of solutions of stochastic equation in financial models with a given boundary conditions was developed. The method is based on Fokker-Planck equation for conditional probability density that corresponds to stochastic equation. The built solutions for conditional probability density satisfy zero probability flow at the boundaries. By means of substitution the problem was reduced to building solutions with Neumann boundary condition for which a well-known methods of mathematical physics were used. The algorithm considered here is demonstrated on the example of Bachelier model for assets pricing. The European option call prices was determined. Comparisons with a known results were carried out.

Key words: Brownian motion, stochastic equations, Fokker-Planck equation, Bachelier model, option price.

УДК 330.43+336.764.2

Янішевський В.С.

к.ф.-м.н.,
доцент кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська
політехніка»

Постановка проблеми. Стохастичні рівняння відіграють сьогодні центральну роль у моделюванні ціноутворення різноманітних фінансових інструментів: активів, цінних паперів, похідних фінансових інструментів та інших фінансових показників [1-3]. Вперше стохастична модель динаміки ціни акцій, що ґрунтувалась на броунівському русі, була побудована Башельє [1]. На її основі Башельє вивів формулу для ціни опціону. Проте моделі Башельє притаманний суттєвий недолік – ціна акції може набувати від'ємних значень, що не відповідає економічному змісту. Наступний важливий крок у стохастичному моделюванні цін фінансових активів був зроблений Самуельсоном [1; 2], який запропонував модель геометричного (економічного) броунівського руху. На основі моделі геометричного броунівського руху Блек і Шоулз відкрили формулу ціни опціонів [1-3].

Подальший розвиток стохастичного моделювання був пов'язаний з узагальненням моделі Блека-Шоулза [1]. Стохастичні рівняння застосовувались також для моделювання процентних ставок, часової структури дохідності облігацій [1; 3-5]. Ряду моделей притаманні ті ж недоліки, що і моделі Башельє – випадкова змінна може набувати від'ємних значень, що не узгоджується з економічним змістом фінансового показника. У зазначених випадках виникає потреба у побудові розв'язків з обмеженнями на границі недопустимих значень

змінної, тобто обмеженням допустимої області. В інших задачах для відомих моделей існує необхідність пошуку розв'язків, що відповідають додатковим зовнішнім умовам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З того часу як Башельє, а значно пізніше Блек і Шоулз отримали формули для оцінки вартості опціонів [1; 2], відбувся розвиток та вдосконалення зазначених моделей. Зокрема у моделі Башельє і моделі геометричного броунівського руху волатильність ціни активу є сталі величини. В результаті виникла чимала кількість моделей, де зміна волатильності також задається стохастичними рівняннями. Так, у відомій моделі Гестона [1; 6] волатильність описується стохастичним процесом Феллера, розглядається також процес Орнштейна-Уленбека для динаміки волатильності [7]. Стохастичні моделі використовуються також для опису процентних ставок, побудови часової структури дохідності облігацій [1; 4; 5]. Найбільш відомі серед них – моделі Мертона (еквівалентна моделі Башельє), Васічека (еквівалентна моделі Орштейна-Уленбека), модель Кокса-Інгерсолла-Росса (еквівалентна процесу Феллера) та ряд інших [1]. Модель Башельє для ціни облігації та модель Мертона для процентної ставки вирізняються своєю простотою. Подібно як і для моделі Башельє, випадкова змінна моделі Мертона набуває від'ємних значень, що

також не узгоджується зі змістом процентної ставки.

Постановка задачі. Як ми вже зазначали, у ряді стохастичних фінансових моделей випадкова змінна набуває від'ємних значень, що не має економічного змісту. Одним із способів усунення цього недоліку – завдання обмеження на область визначення випадкової змінної. Досягнути цього можна за допомогою введення додаткових зовнішніх граничних умов для стохастичних рівнянь. Проте граничні умови доволі складно застосовувати у випадку самих стохастичних рівнянь, більш зручним є використання рівняння Фоккера – Планка для густини умовної ймовірності. Тоді граничні умові відповідатиме нульовий потік ймовірності [8, 9], що обмежуватиме область визначення змінної моделі. В даній роботі на прикладі моделі Башельє для ціни акції ми продемонструємо спосіб обмеження для моделі, де змінна величина набуває лише додатних значень.

Виклад основного матеріалу.

Граничні умови для стохастичних рівнянь

Розглянемо стохастичне рівняння динаміки ціни фінансового активу вигляду

$$dS = \mu(S)dt + \sigma(S)dW(t). \quad (1)$$

Тут $\mu(S)$ – визначає дрейф ціни, $\sigma(S)$ – визначає її дисперсію (волатильність), які можуть залежати також від змінної моделі. Величина $dW(t)$, у рівнянні (1) задає стандартний вінерівський процес [1; 8], який визначаються характеристиками:

$$\langle dW(t) \rangle = 0, \quad \langle dW(t)^2 \rangle = dt.$$

Тут усереднення проводиться за всіма можливими реалізаціями вінерівського процесу.

Як відомо [1; 8], стохастичному рівнянню (1) відповідає рівняння Фоккера-Планка для густини ймовірності $P(S, t)$

$$\frac{\partial P(S,t)}{\partial t} + \frac{\partial \mu(S)P(S,t)}{\partial S} - \frac{1}{2} \frac{\partial^2 \sigma^2(S)P(S,t)}{\partial S^2} = 0. \quad (2)$$

Рівнянню (2) задовольняє також густина умовної ймовірності $\Pi(S, t, S_0)$

$$P(S, t) = \int \Pi(S, t, S_0) P(S_0) dS_0, \quad (3)$$

де $P(S_0)$ – густина ймовірності у початковий момент часу $t = 0$.

Інтегрування у (3) відбувається на всій області визначення змінної S . Як відомо [8; 9], рівняння (2) можна записати також у вигляді збереження потоку ймовірності $J(S, t)$

$$\frac{\partial P(S,t)}{\partial t} + \frac{\partial J(S,t)}{\partial S} = 0, \quad (4)$$

де $J(S, t)$ визначається виразом

$$J(S, t) = \mu(S)P(S, t) - \frac{1}{2} \frac{\partial \sigma^2(S)P(S, t)}{\partial S}. \quad (5)$$

З умови нормування ймовірності випливає, що потік ймовірності на границях області дорівнює нулю. Ця умова буде використана нами для введення обмежень на область визначення змінної стохастичної моделі. А саме, пошук розв'язків

моделі (1), які обмежені на границі G , здійснюється за умови рівності нулю потоку $J(S_G, t) = 0$ на цій границі. Неважко показати [8], що виконуючи у рівнянні $J(S_G, t) = 0$ заміну:

$$P(S, t) = \exp(\varphi(S)) P_v(S, t),$$

$$\varphi(S) = 2 \int \frac{(A(S) - B(S)B'(S))}{B(S)^2} dS, \quad (6)$$

для функції $P_v(S, t)$ на границі G виконуватиметься умова Неймана $\partial_S P_v(S_G, t) = 0$. В результаті побудова розв'язків рівняння (2) з додатковими граничними умовами зведеться до побудови розв'язків $P_v(S, t)$, що задовольняють умові Неймана на цій границі. Для побудови таких розв'язків $P_v(S, t)$ зручно використати методи розвинути у задачах математичної фізики [10; 11].

Модель Башельє з обмеженням ($S > 0$)

Стохастична динаміка ціни акції у моделі Башельє задається рівнянням [1]:

$$dS = \mu dt + \sigma dW(t). \quad (7)$$

де μ, σ – сталі величини.

Стохастичне рівняння (7) має наступний розв'язок [1]

$$S(t) = S_0 + \mu t + \sigma W(t), \quad (8)$$

де S_0 – значення ціни акції в момент часу $t = 0$, вважається також, що $W(0) = 0$. Очевидно, змінна $S(t)$ у (8) може набувати значень на всій множині дійсних чисел $S(t) \in R$. На основі розв'язку (8) знайдемо, що ціна акції $S(t)$ в момент часу t нормально розподілена з наступними характеристиками:

$$\langle S(t) \rangle = S_0 + \mu t; \quad v(t) = v\sqrt{t}. \quad (9)$$

В результаті густину умовної ймовірності розподілу випадкової величини S запишемо у вигляді

$$\Pi(S, t, S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}} \exp\left(-\frac{1}{2} \frac{(S - S_0 - \mu t)^2}{\sigma^2 t}\right). \quad (10)$$

На основі (10) знайдемо ймовірність того, що випадкова величина S в момент часу t набуває від'ємних значень

$$P_{S<0}(t) = \int_{-\infty}^0 P(S, t, S_0) dS = \frac{1}{2} \left(1 - \operatorname{erf}\left(\frac{\langle S(t) \rangle}{\sqrt{2}\sigma(t)}\right)\right).$$

Очевидно, що ймовірність $P_{S<0}(t)$ зростатиме із збільшенням волатильності σ і зменшенням параметра μ . Зрозуміло, що середні значення цінних характеристик акцій є зваженими величинами як додатних так і від'ємних значень змінної S . Як ми вже зазначали, модель типу (7) часто використовується у різних дослідженнях через її простоту. Зокрема, таку ж модель застосовують для моделювання динаміки процентних ставок, де вона носить назву моделі Мертона [1].

Густину умовної ймовірності $\Pi(S, t, S_0)$ (3), тлумачать також як густину ймовірності переходу з точки $(S_0, 0)$ в точку (S, t) [8; 9]. З метою пошуку необхідних розв'язків наведемо ряд перетворення для густини ймовірності $P(S, t)$, на основі яких зна-

йдемо розв'язок для густини умовної ймовірності $\Pi(S, t, S_0)$ з граничною умовою.

Отже, підставляючи параметри моделі (7) у рівняння (2), отримуємо

$$\frac{\partial P(S, t)}{\partial t} + \mu \frac{\partial P(S, t)}{\partial S} - \frac{1}{2} \sigma^2 \frac{\partial^2 P(S, t)}{\partial S^2} = 0. \quad (11)$$

Наступним кроком у рівнянні (11) виконаємо заміну

$$P(S, t) = \exp\left(\frac{2\mu S}{\sigma^2}\right) P_v(S, t), \quad (12)$$

де функція $P_v(S, t)$ задовольняє рівняння

$$\frac{\partial P_v(S, t)}{\partial t} - \mu \frac{\partial P_v(S, t)}{\partial S} - \frac{1}{2} \sigma^2 \frac{\partial^2 P_v(S, t)}{\partial S^2} = 0. \quad (13)$$

Як ми зазначали раніше (див. формулу (6)) на основі розв'язку $P_v(S, t)$ будується розв'язок з граничною умовою Неймана в точці $S = 0$. Тоді розв'язок $P(S, t)$ буде задовольняти нульовому потоку в точці $S = 0$, що відповідно обмежуватиме область визначення змінної у моделі Башельє для $S > 0$.

Для пошуку зазначеного розв'язку $P_v(S, t)$ здійснимо ряд перетворень у рівнянні (13). Спочатку усунемо доданок з першою похідною за S у рівнянні (13) за допомогою заміни:

$$P_v(S, t) = F(S, t) P_1(S, t);$$

$$F(S, t) = \exp\left(-\frac{\mu S}{\sigma^2} - \frac{\mu^2 t}{2\sigma^2}\right). \quad (14)$$

Функція $P_1(S, t)$ задовольняє таке рівняння

$$\frac{\partial P_1(S, t)}{\partial t} - \frac{1}{2} \sigma^2 \frac{\partial^2 P_1(S, t)}{\partial S^2} = 0. \quad (15)$$

Отримане рівняння (15) відоме у математичній фізиці і описує поширення тепла [8; 9]. Відомий розв'язок $\Pi_1(S, t, S_0)$ задачі Коші для цього рівняння з початковою умовою $\Pi_1(S, t, S_0) \xrightarrow{t \rightarrow 0} \delta(S - S_0)$, який носить назву фундаментального розв'язку. Функція $\Pi_1(S, t, S_0)$ є також функцією Гріна рівняння (15) і визначається наступним виразом [8]

$$\Pi_1(S, t, S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}} \exp\left(-\frac{(S - S_0)^2}{2\sigma^2 t}\right). \quad (16)$$

Наведений розв'язок заданий на усій осі $S \in R$ і задовольняє граничним умовам на нескінченості

$$\Pi_1(S, t, \pm\infty) = \Pi_1(\pm\infty, t, S_0) = 0.$$

На основі $\Pi_1(S, t, S_0)$ отримуємо функцію Гріна функцію $\Pi_v(S, t, S_0)$ для рівняння (13):

$$\Pi_v(S, t, S_0) = F(S, t) \Pi_1(S, t, S_0) F^{-1}(S_0),$$

$$\Pi_v(S, t, S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}} \exp\left(-\frac{(S - S_0 + \mu t)^2}{2\sigma^2 t}\right), \quad (17)$$

а також отримуємо зв'язок з густиною умовної ймовірності $\Pi_1(S, t, S_0)$ (також функцією Гріна рівняння (11))

$$\Pi(S, t, S_0) = \exp\left(\frac{2\mu S}{\sigma^2}\right) \Pi_v(S, t, S_0) \exp\left(-\frac{2\mu S_0}{\sigma^2}\right). \quad (18)$$

Здійснюючи підстановку (17) у (18) отримуємо

$$\Pi(S, t, S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}} \exp\left(-\frac{(S - S_0 - \mu t)^2}{2\sigma^2 t}\right). \quad (19)$$

Зрозуміло, що розв'язок співпадає з наведеним у (10). Поряд з цим ми визначили $\Pi_v(S, t, S_0)$,

на основі якого побудуємо розв'язок з граничною умовою Неймана у $S = 0$.

Загальний спосіб побудови таких розв'язків для функцій Гріна рівняння Шредінгера розглянутий у [10; 11]. Як відомо, рівняння Шредінгера зводиться до рівняння Фоккера-Планка введенням уявного часу, тому результати отримані для функцій Гріна легко переносяться на випадок густини умовної ймовірності [9; 12].

Для застосування зазначеного методу необхідно знайти перетворення Лапласа за часовою змінною від $\Pi_v(S, t, S_0)$

$$K_v(S, s, S_0) = \int_0^\infty \Pi_v(S, t, S_0) e^{-st} dt. \quad (20)$$

Безпосереднім інтегруванням у (20) отримуємо [13] зображення Лапласа $K_v(S, s, S_0)$

$$K_v(S, s, S_0) = \begin{cases} \exp\left((S - S_0) \frac{\sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2} - \mu}{\sigma^2}\right), & S < S_0; \\ \exp\left(-(S - S_0) \frac{\sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2} + \mu}{\sigma^2}\right), & S > S_0. \end{cases} \quad (21)$$

Далі на основі знайденого зображення побудуємо функцію $K_v^N(S, s, S_0)$, що задовольняє умові Неймана у точці $S = 0$ ($\partial_s K_v^N(S, s, S_0)|_{S=0}$). Шукана функція $K_v^N(S, s, S_0)$ буде сумою вихідної $K_v^N(S, s, S_0)$ та складової побудованої за певним правилом [10; 11] на основі $K_v(S, s, S_0)$. В результаті для $K_v^N(S, s, S_0)$ запишемо:

$$K_v^N(S, s, S_0) = K_v(S, s, S_0) - \Delta K_v(S, s, S_0), \quad (22)$$

$$\Delta K_v(S, s, S_0) = \frac{\partial K_{v, S_0}(S, s, 0) \partial K_{v, S}(0, s, S_0)}{\partial^2 K_{v, S_0, S}(0, s, 0)}. \quad (23)$$

У чисельнику формули (23) присутні похідні першого порядку за S і S_0 в точках $S, S_0 = 0$, у знаменнику – похідна другого порядку за S і S_0 в точках $S, S_0 = 0$. Побудоване таким чином зображення Лапласа $K_v^N(S, s, S_0)$ густини умовної ймовірності задовольняє умові Неймана в точці $S = 0$ і визначене на півосі $S, S_0 \geq 0$. Безпосереднім обчисленням на основі формул (21) і (23) знайдемо

$$\Delta K_v(S, s, S_0) = \frac{(\mu - \sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2})}{\sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2} (\mu + \sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2})} \times$$

$$\times \exp\left(-\frac{(S - S_0) \mu}{\sigma^2} - \frac{(S + S_0) \sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2}}{\sigma^2}\right). \quad (24)$$

Тоді зображення Лапласа $K^J(S, s, S_0)$ знайдене на основі $K_v^N(S, s, S_0)$

$$K^J(S, s, S_0) = \exp\left(\frac{2\mu S}{\sigma^2}\right) K_v^N(S, s, S_0) \exp\left(-\frac{2\mu S_0}{\sigma^2}\right) \quad (25)$$

задовольняє умову рівності нулю потоку ймовірності в точці $S = 0$. Відповідно, підставляючи вирази (21), (24) у (25) отримуємо:

$$K^J(S, s, S_0) = K(S, s, S_0) - \Delta K(S, s, S_0), \quad (26)$$

$$\Delta K(S, s, S_0) = \frac{(\mu - \sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2})}{\sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2}(\mu + \sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2})} \times \exp\left((S - S_0)\frac{\mu}{\sigma^2} - (S + S_0)\frac{\sqrt{\mu^2 + 2s\sigma^2}}{\sigma^2}\right). \quad (27)$$

Здійснюючи обернене перетворення Лапласа [14] для (27), отримаємо густину умовної ймовірності для моделі Башельє задану на півосі

$$\Pi^J(S, t, S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}} \left(\exp\left(-\frac{(S - S_0 - \mu t)^2}{2\sigma^2 t}\right) + \exp\left(-\frac{2\mu}{\sigma^2} S_0\right) \exp\left(-\frac{(S + S_0 - \mu t)^2}{2\sigma^2 t}\right) \right) - \frac{2\mu}{\sigma^2} \exp\left(\frac{2\mu}{\sigma^2} S_0\right) \left(1 - N\left(\frac{S + S_0 + \mu t}{\sigma\sqrt{t}}\right)\right). \quad (28)$$

Тут означено інтегральну функцію нормального розподілу

$$N(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^z \exp\left(-\frac{x^2}{2}\right) dx.$$

Таким чином, формула (28) дає розв'язок поставленої задачі – визначає густину умовної ймовірності в моделі Башельє для додатних значень випадкової змінної.

Зазначимо, дещо подібний метод обмеження для стохастичного рівняння використовувався у [15], де замість умови нульового потоку на границі обмеження використовувалась умова Діріхле та відповідний розв'язок для функції Гріна [10; 11].

Знайдена $\Pi^J(S, t, S_0)$ дозволяє визначити характеристики моделі і, зокрема, ціну європейського опціону кол. Як відомо [1], ціну опціону можна визначити як дисконтоване за безризиковою ставкою r (у формулі (28) слід здійснити заміну $\mu \rightarrow r$) середнє значення платіжної функції

$$C^J(T) = \exp(-rT) \int_0^{\infty} \Pi^J(S, T, S_0) (S - K)^+ dS. \quad (29)$$

Тут позначена платіжна функція

$$(S - K)^+ = \begin{cases} (S - K), & S > K; \\ 0, & S < K, \end{cases} \quad (30)$$

де K – страйк ціна, T – термін до виконання опціону.

Підставляючи розв'язок (28) у формулу (29) в результаті інтегрування для моделі Башельє на півосі отримаємо формулу для ціни опціону:

$$C_0(T) = e^{-rT} \left(\sqrt{\frac{T}{2\pi}} \sigma \exp\left(\frac{(S_0 - K + rT)^2}{2T\sigma^2}\right) + (S_0 - K + rT) N\left(\frac{S_0 - K + rT}{\sqrt{T}\sigma}\right) \right),$$

$$\Delta C(T) = \frac{\sigma^2}{2r} e^{-rT} \left[\exp\left(-\frac{2rS_0}{\sigma^2}\right) \left(1 - N\left(\frac{S_0 + K - rT}{\sqrt{T}\sigma}\right)\right) - \exp\left(\frac{2rK}{\sigma^2}\right) \left(1 - N\left(\frac{S_0 + K + rT}{\sqrt{T}\sigma}\right)\right) \right]. \quad (31)$$

Тут через $C_0(T)$ позначена відома формула Башельє для європейського опціону кол [1], додаток $\Delta C(T)$ зумовлений обмеженням моделі Башельє на піввісь. Можна показати, що $\Delta C(T) > 0$, тобто ціна опціону зростає. Серед особливостей доданку $\Delta C(T)$ виділимо його залежність від ціни

S_0 також у випадку $K = S_0$, в той час як для стандартної моделі Башельє $C_0(T)$ така залежність відсутня.

Висновки з проведеного дослідження.

В даній роботі розглянуто спосіб побудови розв'язків стохастичних фінансових моделей, що задовольняють певним граничним умовам. Для цього використовується розв'язки рівняння Фоккера-Планка для густини умовної ймовірності. Введення обмежень для випадкової змінної еквівалентне побудові розв'язків з нульовим потоком ймовірності на границях обмежень. Пошук зазначених розв'язків зручно звести до пошуку розв'язків, що задовольняють умовам Неймана на границях області. У свою чергу подібна задача вивчається у математичній фізиці – побудова функцій Гріна рівняння Шредінгера, що задовольняють умові Неймана. Застосування зазначених методів дозволяє розробити ефективний алгоритм для побудови розв'язків стохастичних рівнянь для заданих граничних умов.

Запропонований спосіб застосований до моделі Башельє цінової динаміки акцій, для якої отриманий розв'язок заданий для додатних значень цінової змінної $S > 0$. Отримано також формула ціни опціону для з урахуванням обмеження в моделі Башельє. Більш детальний аналіз отриманої формули опціону з використанням статистичних даних буде предметом наступних досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансово1. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики : В 2 т. Т. 1 : Факты, модели. М.: МЦНМО, 2016. 440 с.
2. A. L. Lewis. Option Valuation under Stochastic Volatility / A. L. Lewis. – Finance Press, 2000. – 351 p.
3. John C. Hull. Options, futures, and other derivatives / John C. Hull. – New York: Pearson Education, 2018. – 868 p.
4. Люу Ю-Д. Методы и алгоритмы финансовой математики / Ю-Д. Люу. [Пер. с англ.] – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 751 с.
5. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.
6. Mark Joshi. More mathematical finance / Mark Joshi. – Melbourne: Pilot Whale Press, 2011. – 484 p.
7. Sergii Kuchuk-Iatsenko. Option pricing in the model with stochastic volatility driven by Ornstein-Uhlenbeck process. Simulation / Sergii Kuchuk-Iatsenko, Yuliya Mishura // Modern Stochastics: Theory and Applications. – 2015. – no. 2. – P. 355-369.
8. Гардинер К. В. Стохастические методы в естественных науках / Гардинер К. В. [Пер. с англ.] – М.: Мир, 1986. – 526 с.
9. H. Risken. The Fokker-Planck Equation – Methods of Solution and Applications / H. Risken [second edition] – Berlin: Springer-Verlag, 1989. – 472 p.

10. Grosche C. δ -function perturbations and boundary problems by path integration. *Annalen der Physik*, 1993, vol. 2(6), p. 557-589.

11. C.Grosche and F.Steiner: Table of Feynman Path Integrals; to appear in Springer Tracts in Modern Physics, 1998. – 449 p.

12. H. Kleinert. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.

13. Prudnikov A.P., Brychkov Yu. A., Marichev O.I. Integrals and Series. Direct Laplace Transforms / Prudnikov A.P. – New York: Gordon and Breach Science Publishers, 1992. – 619 p.

14. Prudnikov A.P., Brychkov Yu. A., Marichev O.I. Integrals and Series, Volume 5: Inverse Laplace Transforms / Prudnikov A.P. – New York: Gordon and Breach Science Publishers, 1992. – 619 p.

15. Marc Decaps, Ann De Scheppe, Marc Goovaerts. Applications of delta-function perturbation to the pricing of derivative securities. *Physica A*, Elsevier, 2004, 342, pp. 677-692.

5. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.

6. Mark Joshi. More mathematical finance / Mark Joshi. – Melbourne: Pilot Whale Press, 2011. – 484 p.

7. Sergii Kuchuk-latsenko. Option pricing in the model with stochastic volatility driven by Ornstein–Uhlenbeck process. Simulation / Sergii Kuchuk-latsenko, Yuliya Mishura // *Modern Stochastics: Theory and Applications*. – 2015. – no. 2. – P. 355-369.

8. Gardiner K. V. (1986) Stokhasticheskie metody v estestvennykh naukakh [Stochastic Methods: A Handbook for the Natural and Social Sciences]. Moscow: Mir. (in Russian)

9. H. Risken. The Fokker-Planck Equation – Methods of Solution and Applications / H. Risken [second edition] – Berlin: Springer-Verlag, 1989. – 472 p.

10. Grosche C. δ -function perturbations and boundary problems by path integration. *Annalen der Physik*, 1993, vol.2(6), p. 557-589.

11. C. Grosche and F. Steiner: Table of Feynman Path Integrals; to appear in Springer Tracts in Modern Physics, 1998. – 449 p.

12. H. Kleinert. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.

13. Prudnikov A.P., Brychkov Yu. A., Marichev O.I. Integrals and Series. Direct Laplace Transforms / Prudnikov A.P. – New York: Gordon and Breach Science Publishers, 1992. – 619 p.

14. Prudnikov A.P., Brychkov Yu. A., Marichev O.I. Integrals and Series, Volume 5: Inverse Laplace Transforms / Prudnikov A.P. – New York: Gordon and Breach Science Publishers, 1992. – 619 p.

15. Marc Decaps, Ann De Scheppe, Marc Goovaerts. Applications of delta-function perturbation to the pricing of derivative securities. *Physica A*, Elsevier, 2004, 342, pp. 677-692.

REFERENCES:

1. Shiryayev A. N. (2016) Osnovy stokhasticheskoy finansovoy matematiki: V 2 t. T. 1: Fakty, modeli [Essentials of Stochastic Finance: In 2 V. V. 1: Facts, Models]. Moscow: MCCME. (in Russian)

2. A. L. Lewis. Option Valuation under Stochastic Volatility / A. L. Lewis. – Finance Press, 2000. – 351 p.

3. John C. Hull. Options, futures, and other derivatives / John C. Hull. – New York: Pearson Education, 2018. – 868 p.

4. Lyuu Yu-D. (2007) Metody i algoritmy finansovoy matematiki [Financial Engineering and Computation: Principles, Mathematics, and Algorithms]. Moscow: BINOM. Knowledge Laboratory. (in Russian)

Yanishevsky V.S.

Candidate of Physico-Mathematical Sciences,
Associate Professor at the Department of Management Technologies
of National University “Lviv Politechnic”

OPTION PRICE FOR BACHELIER MODEL WITH CONSTRAINTS

A method of finding solutions of stochastic equations of financial models with given boundary conditions was developed. Because boundary conditions are difficult to apply in case of stochastic equations, the method is based on Fokker–Planck equation for conditional probability density. It is shown that the boundary condition which limits the definition domain of a model's variable must have a respective zero probability flow. That's why finding a solution of conditional probability density (according to stochastic model) is done providing that the probability flow at the boundary equals to zero. By substitution the problem is reduced to building solution with Neumann boundary condition for which a well-known methods of mathematical physics were used.

A list of stochastic models in financial modeling is diverse. A considerable part of them are a generalization of geometric Brownian motion model and Black-Scholes model for option pricing accordingly. An important direction of stochastic modeling is related to interest rates, time based profitability structure. Many of mentioned models have same drawbacks that the Bachelier models, mainly that the stochastic variable can have negative values, which doesn't comply with the economical meaning of the financial indicator.

Proposed method gives an ability to build solutions with constraint at the bound of unacceptable values of the variable. As a result the variable can have values only from allowed domain of values. Also one can build new solutions for stochastic financial models, which are conditioned with certain external constraints. Introduction of boundary conditions in modeling of price dynamics of assets will also influence estimates of derivative financial instruments.

Developed algorithm is demonstrated on the example of Bachelier model for assets price. For Bachelier model of assets price dynamics a solution was obtained for conditional probability density which is defined only for positive values of price variable. Based on conditional probability density, a formula of option call price was calculated. The stated formula of option price contains two terms, one of them is a known Bachelier result $C_0(T)$, the other $\Delta C(T)$ is due to the Bachelier model was constraint to semiaxis. It was shown that the additional term is greater than zero $\Delta C(T) > 0$, meaning that option price is increasing. Among the features of additional term one can outline its dependency from assets price S_0 , even in case of $K = S_0$ (strike price of assets equals to the initial assets price), which is not a characteristic of a standard Bachelier $C_0(T)$ model.

РОЛЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

ROLE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

Проведено аналіз сучасних концепцій (еволюційна теорія інститутів, теорія «інституціональної трансплантації», теорія організаційних платформ, створення інститутів розвитку). Виявлено особливості та можливості інституціональних перетворень у галузі підтримки розвитку промислових підприємств інноваційного спрямування. Сформульовано та обґрунтовано принципи інституціоналізації щодо значення держави в вимогах інноваційної економіки і модернізаційних процесах та технологічного росту підприємств промисловості.

Ключові слова: інститут, інноваційна економіка, науково-технічний прогрес, конкурентоспроможність.

приятій інноваційного напрямлення. Сформульовані і обґрунтовані принципи інституціоналізації относительно значення государства в требованиях инновационной экономики и модернизационных процессах и технологического роста предприятий промышленности.

Ключевые слова: институт, инновационная экономика, научно-технический прогресс, конкурентоспособность.

The analysis of modern concepts (evolutionary theory of institutions, the theory of «institutional transplantation», the theory of organizational platforms, creation of development institutions). Given features and capabilities of the institutional reforms in the field of support of development of industrial enterprises innovative directions. Formulated and obgruntuvannya principles of institutionalization relative to the value of the state's requirements of innovative economy and modernization and technological growth of industrial enterprises.

Key words: institute, innovative economy, scientific and technical progress, competitiveness.

УДК 330.341.2:001.895

Однорог М.А.

к.е.н., доцент,

докторант відділу теорії економіки

і фінансів

Науково-дослідний фінансовий інститут

«Академія фінансового управління»

Міністерства фінансів України

Проведен анализ современных концепций (эволюционная теория институтов, теория «институциональной трансплантации», теория организационных платформ, создание институтов развития). Выявлено особенности и возможности институциональных преобразований в области поддержки развития промышленных предприятий инновационного направления. Сформулированы и обоснованы принципы институционализации относительно значения государства в требованиях инновационной экономики и модернизационных процессах и технологического роста предприятий промышленности.

Постановка проблеми. Інституціоналізація інноваційної сфери свідчить про наміри господарюючих суб'єктів створити сприятливе середовище у вигляді впровадження відповідних норм та правил за допомогою механізмів правово-економічної регулюючої діяльності для інновацій. Недовершене інституціональне забезпечення в сфері інноваційної діяльності в державі обумовлене слабкістю інститутів формального характеру (суспільні та державні установи, рівень професійної та вищої освіти, процес росту фінансового ринку, незалежність судової влади, права власності, захист в сфері інтелектуальної власності, технологічна озброєність), а також недовершеністю неформальних інститутів (існування людського капіталу, рівень в області громадської культури, довіра суспільства до існуючої влади) та присутністю інституціональних пасток (тінізація економіки, корупція, влада-власність).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо виведення на ринок інновацій та впровадження присвячено праці багатьох учених, зокрема, необхідно відзначити вклад у розробку проблематики інноваційного розвитку Й. Шумпетера. Значна увага методологічним і теоретичним засадам інституціонального середовища в умовах інноваційної економіки приділяється у працях таких вітчизняних дослідників як Т. Гайдай [1], С. Гасанов [2], В. Гриценко [3], Т. Єфименко [4], О. Катиграбова [5], П. Леоненко [6], В. Тарасевич [7] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо визначення ролі інституціонального середовища в умовах інноваційної економіки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Одними з ключових закономірностей економічного розвитку в довгостроковій перспективі, на думку С. Ю. Глазьева є нелінійність траєкторій та циклічність серед процесів техніко-економічного розвитку, поширення і заміщення технологій, а також наявність між фазами життєвого циклу еволюції технологій розривів, подолання яких залежать від становища інститутів щодо забезпечення науково-технічного прогресу. В свою чергу інституціональне середовище істотно роль відіграє у процесах розвитку суб'єктів і економічних систем, створюючи можливості і надаючи для здійснення трансформаційних процесів ресурси, якими є процеси інноваційного розвитку. Крім того, на думку М. Портера та інших зарубіжних науковців сучасності, сам перехід від сировинної економіки, що залежить від інвестицій іноземних інвесторів через модернізацію економіки до інноваційної економіки, що для України характерно в даний час, залежить від внутрішніх інститутів та їх функціонування.

Інститути як системи прийнятих у суспільстві норм і правил (у класичному трактуванні Д. Норта), що забезпечують функціонування економіки і держави, створюють для всіх економічних суб'єктів рівні умови функціонування та здійснення економічної діяльності. Тому в даний час саме механізм інституціонального регулювання економіки в про-

тивагу прямим державним інвестиціям в окремі «стратегічні» або «пріоритетні» галузі є особливо значущим.

Інститути, звичайно, створюються людьми, і саме люди розвивають та змінюють інститути, при цьому формуються можливості якими володіють члени суспільства [1, с. 87]. Тому і організації та підприємства для того створюються, щоб ці можливості використовувати, і по мірі свого розвитку вони ж і змінюють інститути. Згідно Д. Норту, результуючий напрямок інституціональних змін формується за рахунок:

- «ефекту блокування», який виникає внаслідок симбіозу організацій і інститутів на основі структури мотивів спонукання, що створюється цими інститутами;

- зворотнім впливом змін в можливостях сприйняття і реакції індивідів.

При поясненні інституціональних змін (які, безсумнівно, значимі у процесах інноваційного розвитку) найбільш доцільно використання еволюційної теорії: неефективні інститути з плином часу відмирають, а ефективні відповідно виживають, в силу цього відбувається поступово розвиток ефективніших форм соціальної, політичної і економічної організації. Сама ж неефективність одних і ефективність других механізмів координації проявляється в результаті інституціональної метаконкуренції, тобто конкуренції інститутів. За аналогією з ринковою конкуренцією на інституціональному ринку відбувається відбір інститутів в залежності від їхньої здатності охоплювати найбільшу кількість взаємодій ринкових агентів при порівняно низькому рівні транзакційних витрат. При цьому існує і «неконкурентний» інституціональний ринок, існування якого може призводити до погіршуючого відбору інститутів і консервації даної ситуації у вигляді стійкої, але не зовсім ефективною рівноваги (або нерівноваги).

Нерівноважні (і неефективні рівноважні) ситуації, що складаються на ринку, які характеризуються неефективними інститутами, можуть призвести до виникнення «інституціональних пасток» [2, с. 24]. Неефективність проявляється в тому, що такий інститут залучає економічних агентів низькими витратами на «вході», при цьому в процесі функціонування виникають значні поточні витрати, а на «виході» – більш високі витрати. При цьому не будь-який неефективний інститут є «пасткою», а сама «пастка» не завжди є наслідком дисфункції інституту (наприклад, сучасна біржа, механізм споживчого та іпотечного кредитування).

Отже, динамічні процеси в економіці призводять до створення економічних ситуацій, які характеризують нерівновагу не тільки на товарних ринках, але і на інституціональному ринку. Таким чином, інноваційна економіка, в тому числі і спрямована на відбір або створення ефективних інсти-

тутів, що забезпечують ефективне регулювання та координацію економіки.

Держава може запропонувати економіці «традиційну» для себе форму впливу – створення і реалізація механізму державної політики; в даному випадку мова йде про державну технологічну політику, в рамках якої визначаються (обираються) пріоритети напрямів технологічного розвитку економіки [3, с. 40].

В умовах науково-технічного прогресу, коли держава виступає його прискорювачем, вона і створює ті інститути, які би міг створити вільний ринок, – квазіринкові інститути.

Модернізація як процес удосконалення щодо макроекономічної системи (рис. 1) спирається на два напрямки:

- методи та інструменти стимулювання економічного зростання (гарантії за кредитами, податкові пільги, субсидії тощо, а також розробка довгострокових планів розвитку економіки із створенням стимулів до участі у програмах приватного сектору);

- вдосконалення інститутів, тобто інституціональні реформи (в основному оновлення діючих інститутів і створення нових інститутів, перш за все, в цілях зниження транзакційних витрат).

- зростання ролі інформації та інформаційних технологій, що веде до подальшого зростання попиту на інформацію про діяльність всіх провідних інститутів і організацій, підвищує вимоги до їх прозорості.

Якість інститутів для економічного зростання створюється за рахунок інституціональних трансформацій (обов'язково при наявності можливостей уникнути «інституціональні пастки») на основі таких процесів, що є предметами сучасної інституціональної теорії (до речі, одночасно і аспектами економічної політики держав):

- рекомбінація (оновлення) діючих інститутів;
- проектування (створення) нових інститутів;
- імпорт запозичених інститутів;
- трансформація у нові формальні інститути (і назад) існуючих неформальних інститутів;
- адаптація до нових неформальним (і назад) існуючих формальних інститутів.

Так, державою спеціально створюються нові інститути – інститути розвитку, покликани забезпечувати перерозподілення ресурсів на зиск проєктів розвитку, направлених на створення потенціалу щодо економічного зростання [6, с. 54]. При цьому суб'єктивно створювані інститути повинні бути адекватними об'єктивним економічним умовам і проектуватися з урахуванням ступеня їх відповідності потребам економічних суб'єктів.

На нашу думку, саме створення нових інститутів доцільно в тих секторах, де «провали ринку» і неефективність вже діючих інститутів найбільш очевидна. Тим не менш повністю оновити інсти-

туціональне середовище неможливо – впровадження нових інститутів слід здійснювати при одночасному збереженні вже діючих інститутів, поступово відмовляючись від неефективних.

Слід також зазначити, що існує позиція, згідно з якою інститут взагалі створити не можна, оскільки таким чином «псевдоінститут» буде виступати як засіб досягнення цілей певної вузької групи суб'єктів і може просто «прижитися». При втраті примусового або мотивуючого впливу такий «псевдоінститут» зникне, не знайшовши інституціональної форми. Тому інститути формуються тільки на основі еволюції, і, на думку Р. Б. Клейнера можливо створення відносно працюючих «квазі-інститутів» для тимчасового виконання функцій

в рамках допоміжних стратегій розвитку інституціонального середовища суспільства.

Виникнення інституту можливо, якщо підприємства, здійснюючи інноваційний розвиток, будуть формувати компроміси, як між собою, так і в суспільстві в цілому [7, с. 53]. Поява стійких компромісів призведе до того, що в суспільстві виникатимуть конвенції, які забезпечують розвиток окремих підприємств і які будуть підтримуватися державою. Такі спільні зусилля повинні привести до формування інноваційних інститутів на основі спеціальних «організаційних платформ» (рис. 2).

Більш суттєвою проблемою є перетворення та адаптація інститутів. Так, існує механізм запозичення інститутів – «трансплантація інститу-



Рис. 1. Процес модернізації з позиції інституціонального регулювання

Джерело: розроблено автором

тів», де інститути виступають як об'єкти купівлі-продажу. Такий механізм, на думку ряду вчених-інституціоналістів дає можливість виграшу в процесах впровадження норм і стандартів, що визначають інститути, через вже проведену перевірку їх ефективності. Зазначимо, що так звана «наздоганяюча модернізація» в цьому контексті дозволяє підвищити ефективність і комплексність інституціональних перетворень у перехідних або економіках, що розвиваються. Однак слід враховувати, що інститути, які імпортуються можуть функціонувати не так, як очікується, оскільки у них може не бути необхідні їм політичної, економічної бази та інституціонального середовища.

На нашу думку, теоретичне обґрунтування цілеспрямованого і обґрунтованого формування ефективних економічних інститутів та в цілому інституціонального середовища доцільно на основі синтезу підходів «вироснування» і «трансплантації» інститутів, включаючи оновлення, створення (в тому числі і інститутів розвитку як окремий вид інститутів), імпорт, імітацію, трансфер, модифікацію, рекомбінацію та інші способи керованої інсти-

туціоналізації. При цьому необхідний перехід від механізму запозичення до вирощування інститутів як поступове впровадження і вбудовування в існуючу систему інститутів, які, зокрема, стимулювали подальший розвиток науково-технічного прогресу.

Слід зазначити, що, наприклад, промислові підприємства в рамках модернізації можуть отримати певні переваги, виходячи з того, в якому саме інституціональному середовищі вони функціонують. Так, згідно з теорією різноманітності капіталістичних систем, існують три форми ринкової економіки:

- LME (liberal market economy) – ліберальна ринкова економіка, орієнтована на радикальні інновації;
- CME (coordinated market economy) – регульована ринкова економіка, орієнтована на конкуренцію за рахунок поетапних інновацій, що розвиваються, у виробничих мережах;
- DME (depended market economy) – залежна ринкова економіка, що характеризується низьким рівнем внутрішніх інвестицій, залежністю від іноземного капіталу і транснаціональних корпорацій.



Рис. 2. Інституціональні основи організаційних платформ

Джерело: розроблено автором

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі проведених міркувань, ми можемо зробити висновок про те, що існує об'єктивна необхідність формування теорії інституціональних переваг економічних суб'єктів, основним положенням якої може бути наступне: економічний суб'єкт (підприємство або організація), дотримуючись принципів інституціоналізації, отримує інституціональні переваги для здійснення перетворень в умовах інноваційної економіки.

Так, українські промислові підприємства потребують модернізації. Тому вони в певному плані пред'являють попит на інститути модернізації (оновлення, створення або редагування), тим самим сприяючи збільшенню швидкості інституціональних перетворень та досягнення їх ефективності.

Таким чином, зміни в системі інститутів є результатом дії науково-технічного прогресу на загальноекономічні процеси і процесів модернізації і технологічного розвитку промислових підприємств, яким зацікавленим економічним суб'єктам необхідні інституціональні ресурси для реалізації програм модернізації та інноваційного розвитку як інституціональні можливості, для зміцнення конкурентних переваг і отримання прибутку.

Отже, виходячи з положень інституціональної теорії, ми пропонуємо рішення завдання інноваційного розвитку промисловості як виконання зобов'язуючого (експліцитного) контракту, який укладається між інститутом (як власником інституціональних ресурсів для модернізації) і економічним суб'єктом – промисловим підприємством. У контракті на модернізацію повинні бути визначені права і відповідальність кожної із сторін у відношенні до ресурсів розвитку промисловості, принципи взаємодії і координації, пропорції розподілу ризиків, витрат і вигод від здійснення діяльності промислового підприємства.

При цьому предметом такого контракту повинні бути правила обміну та взаємного використання ресурсів з метою отримання вигод обома сторонами внаслідок довгострокового розвитку промисловості. Так, сторони обмінюють обіцянки частки кожного в очікуваному результаті (як майбутньої причини поліпшеного конкурентного становища промислового підприємства та промисловості як галузі економіки) на добровільні обмеження своєї опортуністичної поведінки у вигляді нецільового використання переданих у рамках виконання контракту ресурсів або при порушенні умов контракту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдай Т. В. Інституціонально-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації / Т. В. Гайдай // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Вып. 37-1. – С. 85-89.
2. Гасанов С. С. Фінансування структурних зрушень та інноваційної модернізації / С. С. Гаса-

нов, В. О. Сизоненко // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 20-29.

3. Гриценко В. В. Сутність і категоріальна відмінність понять «інститут» та «інституція» / В. В. Гриценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 4 (44). – С. 37-49.

4. Єфименко Т. І. Інституціональне регулювання економічного розвитку / Т. І. Єфименко // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 22.

5. Катигрובה О. Система інституціоналізації інноваційних процесів в умовах ринкової трансформації / О. Катигрובה // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 143. – С. 34-37.

6. Леоненко П. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні за технологічними укладами / П. М. Леоненко, Н. М. Краус // Фінанси України. – 2016. – № 4 (60). – С. 50-64.

7. Тарасевич В. М. До еволюції інституціональної теорії: класичний, новий і неінституціоналізм / В. М. Тарасевич // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 52-56.

REFERENCES:

1. Gajdaj T. V. (2009) Instytucjonal'no-evoljucijnyj pidhid u doslidzhenni inversijnogo typu systemnoi' transformacii' [Institutional-evolutionary approach to the study of inversion type system transformation]. Donetsk: Scientific papers of DonNTU. Series : economic, pp. 85–89. (in Ukrainian)
2. Gasanov S. S. (2014) Finansuvannja strukturnyh zrushen' ta innovacijnoi' modernizacii' [Funding for structural changes and innovative modernization]. Kiev: Finance Of Ukraine, pp. 20–29. (in Ukrainian)
3. Grycenko V. V. (2009) Sutnist' i kategorial'na vidminnost' ponjat' «instytut» ta «instytucija» [The essence and categorical difference between the concepts «institution» and «institution»]. Donetsk: Bulletin of Donetsk national University of Economics and trade named. Mikhail Tugan-Baranovsky. Series: Economic science, pp. 37–49. (in Ukrainian)
4. Jefymenko T. I. (2011) Instytucjonal'ne reguljuvannja ekonomichnogo rozvytku [Institutional regulation of economic development]. Kiev: Ukraine's Economy, p. 22. (in Ukrainian)
5. Katygrobova O. (2012) Systema instytucjonalizacii' innovacijnyh procesiv v umovah rynkovoї transformacii' [The system of institutionalization of innovative processes in the conditions of market transformation]. Kiev: Herald of Kyiv national University named after Taras Shevchenko, pp. 34–37. (in Ukrainian)
6. Leonenko P. M. (2016) Finansove zabezpechennja innovacijnoi' dijal'nosti v Ukraini za tehnologichnymy ukladamy [Financial provision of innovative activity in Ukraine over the technological modes]. Kiev: Finance Of Ukraine, pp. 50–64. (in Ukrainian)
7. Tarasevych V. M. (2012) Do evoljucii' instytucjonal'noi' teorii': klasychnyj, novyj i neoinstytucjonalizm [The evolution of institutional theory: classical and new institutionalism]. Kiev: Finance Of Ukraine, pp. 52–56. (in Ukrainian)

Odnorog M.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student Department of theory of Economics and Finance,
Scientific-research financial Institute State educational-scientific
institution «Academy of financial management»
The Ministry of Finance of Ukraine

ROLE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

The innovation economy is driving demand for relevant institutions on the part of economic actors – the organizations and enterprises, thus contributing to improved efficiency and increased speed of institutional transformation. Institutions at the same time, reducing the prerequisites for the innovation economy, the uncertainty of interactions between economic actors are coordinated by directly allocating resources, executing the function in a market economy similar price regulation. Therefore, the study of the role of the institutional environment in the conditions of innovative economy becomes particularly relevant.

The purpose of the study is to develop evidence-based proposals identify the role of the institutional environment in the innovation economy.

Theoretical and methodological basis of research is the dialectical method of cognition and systematic approach through which theoretical and methodological foundations of the formation of the institutional environment in the innovation economy.

The analysis of modern concepts (evolutionary theory of institutions, the theory of «institutional transplantation», the theory of organizational platforms, creation of development institutions), which allowed to identify the features and capabilities of the institutional reforms in the field of support of development of industrial enterprises in innovative areas and to formulate and justify the principles of institutionalization relative to the value of the state's requirements of innovative economy and modernization and technological growth of industrial enterprises.

The conclusion. Dynamic processes in the economy resulted in economic situations that characterize the imbalance not only in commodity markets but also on the institutional market. Thus, innovative economy, including those aimed at the selection or the creation of effective institutions to ensure efficient management and coordination of the economy.

There is a need for the formation of the theory various institutional advantages of economic actors, the position of which can be the following: economic entity (organization or enterprise), adhering to all the principles of institutionalization, and receives in return certain advantages for institutional conditions of innovative economy to implement change.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658.14

Рудика В.І.

к.е.н., доцент кафедри фінанси і кредит
Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Сукрушева Г.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінанси
і кредит

Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

Ковалевська А.М.

студент

Харківський інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано теоретичну сутність управління фінансовою стійкістю підприємства. Представлено морфологічну оцінку поняття «фінансова стійкість підприємства». На основі літературних джерел побудовано власне визначення цього поняття. Визначено, що на фінансову стійкість впливають чинники внутрішнього і зовнішнього характеру. Обґрунтовано методи управління фінансовою стійкістю згідно з цими факторами.

Ключові слова: управління, фінансова стійкість, фінансові ресурси, фінансовий розвиток, основні засоби, фінансовий моніторинг, фінансовий контроль.

В статье обоснована теоретическая сущность управления финансовой устойчивостью предприятия. Представлена морфологическая оценка понятия «финансовая устойчивость предприятия». На основе литературных источников, построено собственное определение этого понятия.

Определено, что на финансовую устойчивость влияют факторы внутреннего и внешнего характера. Обоснованы методы управления финансовой устойчивостью согласно этим факторам.

Ключевые слова: управление, финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, финансовое развитие, основные средства, финансовый мониторинг, финансовый контроль.

The article substantiates the theoretical essence of financial stability management of an enterprise. Morphological evaluation of the concept of "financial stability of the enterprise" is presented. On the basis of literary sources, a proper definition of this concept has been constructed. It is determined that internal and external factors influence financial stability. The methods of financial stability management are substantiated in accordance with these factors.

Key words: management, financial stability, financial resources, financial development, fixed assets, financial monitoring, financial control.

Постановка проблеми. Формування ринкового механізму господарювання, спонукає підприємства до постійного пошуку якісного управління фінансовою стійкістю, адже цей комплексний показник, дає змогу оцінити підприємство з різних боків, і може вказати на його сильні та слабкі сторони, тому теоретичне обґрунтування поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства» є необхідним, в сучасних умовах розвитку економіки держави в цілому, та окремого суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями побудови якісної системи управління фінансовою стійкістю опікувалося багато науковців серед яких: І. А. Бланк, Д. М. Білик, В. В. Бочаров, М. Я. Коробов, Л. А. Лахтіонова, Г. В. Савицька, Ю. С. Цал-Цалко.

Постановка завдання. Метою проведення даного дослідження є теоретичне обґрунтування поняття «фінансова стійкість підприємства», та обґрунтування основних аспектів управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбудова ринкової економіки в Україні супроводжується кризовими явищами, в умовах яких менеджерами підприємства необхідно постійно проводити моніторинг своєї господарської діяльності задля визначення загроз його фінансовій стійкості, і попередження негативних наслідків в разі її погіршення. Збереження конкурентоспроможності підприємства в мінливих економічних умовах, потребує стратегічного мислення керівників підприємства, ґрунтовного бачення зовнішнього і внутрішнього середовища і розуміння

набору інструментів для забезпечення стійкого фінансового стану суб'єкта господарювання.

Формування дієвої системи управління фінансовою стійкістю підприємства, повинно починатися з оцінки поняття, яку наведено в таблиці 1.

Враховуючи вищезазначені трактування, можна зазначити, що фінансово стійким є підприємство, яке характеризується такими ознаками: високою платоспроможністю (здатністю відповідати за своїми зобов'язаннями); високою кредитоспроможністю (здатністю платити за кредитами, виплачувати відсотки по них і погашати їх точно в строк); високою рентабельністю (прибутковістю, що дозволяє фірмі нормально і стійко розвиватися, вирішуючи при цьому проблему взаємини акціонерів і менеджерів за рахунок підтримки на достатньому рівні дивідендів і курсу акцій підприємства); високою ліквідністю балансу (здатністю покривати свої пасиви активами відповідної і перевищує терміновості перетворення їх на гроші).

Управління фінансовою стійкістю це складний процес який включає в себе певні складові, які формують загальну систему по оцінці операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, і на які впливають чинники внутрішнього і зовнішнього характеру.

Для формування уявлення про складові і фактори, що на них впливають на рис. 1 наведено схему управління фінансовою стійкістю підприємства, де представлено характеристику внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають фінансову стійкість і визначено методи управління нею.

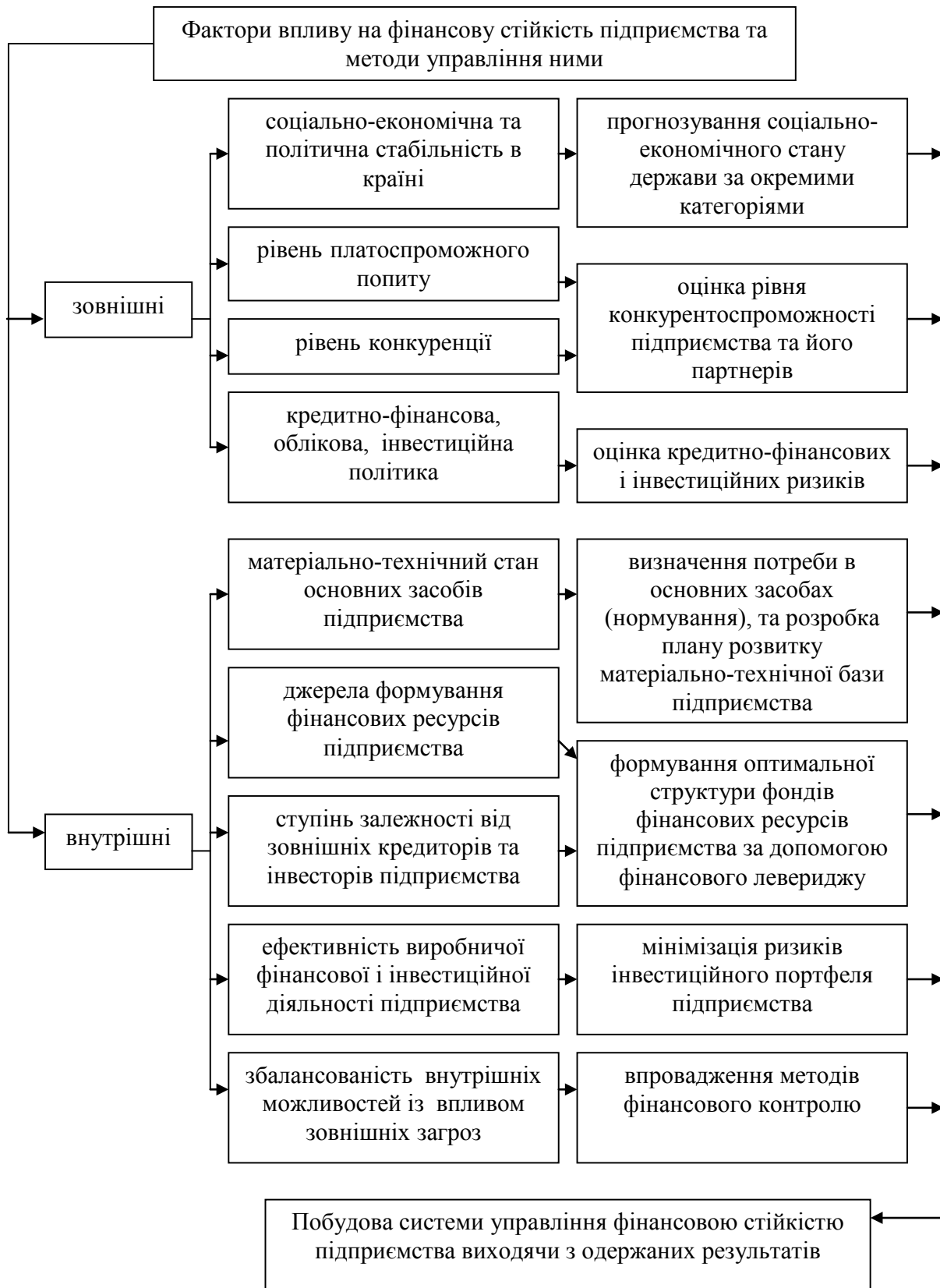


Рис. 1. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства та методи управління ними

Морфологічна оцінка поняття «фінансова стійкість підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Бланк І. А. [1, с. 353]	Характеристика фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються підприємством	Характеристика фінансового стану
Білик Д. М. [2, с. 305]	Такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення	Фінансові ресурси
Бочаров В. В. [3, с. 240]	Стан фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, який забезпечує розвиток підприємства, переважно за рахунок власних коштів при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності за умови мінімального рівня підприємницького ризику	Розвиток підприємства
Коробов М. Я. [4, с. 276]	Досягнення підприємством позитивних параметрів діяльності та ефективне розміщення його фінансових ресурсів	Позитивні параметри
Лахтіонова Л. А. [5, с. 387]	Такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничої діяльності, а також затрати на його розширення і оновлення	Безперервний процес виробничої діяльності
Матушевська О. А. [6, с.126]	Якісна характеристика, яка визначає здатність системи реагувати через механізми адаптації, опору та уникнення стосовно негативних факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища з метою збереження збалансованого процесу функціонування	Збалансований процес функціонування
Савицька Г. В. [7, с. 662]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігаючи рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість в умовах допустимого ризику	Рівновага активів та пасивів
Цал-Цалко Ю.С. [8, с. 329]	Фінансово стійке підприємство може за рахунок власних активів забезпечити запаси, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями	Невиправдана кредиторська заборгованість
Визначення автора	Фінансова стійкість підприємства – економічна категорія, що характеризує такий стан фінансових ресурсів підприємства, які дають змогу забезпечити безперервний процес виробничої діяльності, та досягти розвитку підприємства	

Висновки з проведеного дослідження.

З проведеного дослідження можна побачити, що управління фінансовою стійкістю підприємства, це складний багатогранний процес який охоплює всі складові частини менеджменту підприємства, оскільки, фінансова стійкість характеризує його здатність до сталого розвитку. Як було сказано вище, на підприємство мають вплив як внутрішні так і зовнішні фактори, які можуть негативно впливати на його діяльність. У сучасних умовах розвитку економіки України, зовнішні фактори дуже складно прогнозувати і оцінювати, тому що система ринкового механізму знаходиться в стадії становлення, і в країні спостерігається нестабільність фінансової системи, що негативно впливає на кожен окремий суб'єкт господарювання. Зміни законодавства, політична нестабільність, чинна система дорогих грошей, інфляція, все це негативно позначається на фінансовій стійкості підприємства, і створює труднощі при управлінні нею. Вплив зовнішніх факторів ускладнює процес управління внутрішніми факторами, тому постійний моніторинг всіх чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства необхідний, для побудови якісної системи управління нею.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Словник-довідник фінансового менеджера / І.А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 1998. – 480 с
2. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / М.Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Бочаров В.В. Фінансовий аналіз. Короткий курс / В.В. Бочаров. – 2-ге вид. – СПб.: Пітер, 2008. – 240 с.
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.Я. Коробов. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294 с.
5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
6. Матушевська О.А. Визначення зовнішніх факторів економічної стійкості підприємств промисловості / О.А. Матушевська // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. – 2012.– Вип. 130. – С. 126–130.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб./ Г.В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
8. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, Л.А. Суліменко. – Житомир: Спілка економістів України, 2012. – 609 с.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (1998) Slovník-dovodník finančního manažera [Dictionary-Directory of Financial Manager] / I.A. Blank. – Kiev: Nika-Tsentr, (in Ukrainian)
2. Bilyk M.D. (2005) Finansovyi analiz. [Financial analysis] navch. posib. / M.D. Bilyk. – Kiev: KNEU, (in Ukrainian)
3. Bocharov V.V. (2008) Finansovyi analiz. Korotkyi kurs [Financial analysis. Short Course] / V.V. Bocharov. – 2-he vyd. – Sankt-Peterburh: Piter, (in Russian)
4. Korobov M.Ia. (2002) Finansovo-ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstv [Financial and economic analysis of enterprises] navch. posib. – 3-tie vyd., pererob. i dop. / M.Ia. Korobov. – Kiev: T-vo «Znannia», (in Ukrainian)
5. Lakhtionova L.A. (2001) Finansovyi analiz subiektyv hospodariuvannia [Financial analysis of business entities] monohrafiia / L.A. Lakhtionova. – Kiev: KNEU, (in Ukrainian)
6. Matushevskia O.A. (2012) Vyznachennia zovnishnikh faktoriv ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstv promyslovosti [Determination of external factors of economic stability of industrial enterprises] / O.A. Matushevskia // Visnyk SevNTU. Serii: Ekonomika i finansy. Vyp. 130, pp. 126 – 130.
7. Savytska H.V. (2005) Ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstva [Economic analysis of enterprise activity] navch. posib. / H.V. Savytska. – 2-he vyd., vypr. i dop. Kiev: Znannia, (in Ukrainian)
8. Tsal-Tsalko Yu.S. (2012) Finansovyi analiz [Financial analysis] pidruchnyk / Yu.S. Tsal-Tsalko, Yu.Iu. Moroz, L.A. Sulimenko. – Zhytomyr: Spilka ekonomistiv Ukrainy, (in Ukrainian)

Rudyka V.I.

Ph.D. in Economics
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Sukrusheva A.O.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

Kovalevska A.M.

Student
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

The formation of the market mechanism of management, encourages enterprises to constantly seek a qualitative management of financial sustainability, since this complex indicator allows an enterprise to be evaluated from different sides and can indicate its strengths and weaknesses, therefore the theoretical justification of the concept of «management of financial sustainability of the enterprise» is necessary, in modern conditions of development of the economy of the state as a whole, and of a separate subject of economic activity.

The development of a market economy in Ukraine is accompanied by crisis phenomena, in which managers of the company need to continuously monitor their economic activity in order to identify the threats to its financial stability, and to prevent negative consequences in case of its deterioration. Preserving the competitiveness of the enterprise in a changing economic environment requires the strategic thinking of enterprise executives, a thorough vision of the external and internal environment, and an understanding of a set of tools to ensure a sustainable financial position of the business entity.

Taking into account the above-mentioned interpretations, it can be noted that financially stable is an enterprise characterized by the following features: high solvency (ability to meet its obligations); high creditworthiness (ability to pay for loans, pay interest on them and repay them exactly in time); high profitability (profitability, which allows the firm to develop normally and steadily, while solving the problem of mutual relations between shareholders and managers by maintaining adequate dividends and stock prices); high liquidity of the balance (the ability to cover its liabilities assets with the corresponding and exceeds the urgency of turning them into money).

Managing financial sustainability is a complex process that includes certain components that form the overall system for evaluating the operating, investment and financial activity of the enterprise, and which are influenced by factors of internal and external nature.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND COMPETITIVENESS

У статті розглядаються підходи до системи стратегічного управління та управління конкурентоспроможністю. Проаналізовано погляди закордонних та вітчизняних науковців щодо визначення таких термінів, як «стратегічне планування» та «конкурентоспроможність підприємств». Визначено те, де беруть початок витoki стратегічного управління, досліджено процес формування стратегії. Охарактеризовано стан конкуренції на ринку та визначено основні методи її оцінки. Проведено аналіз необхідності впровадження змін на підприємствах.

Ключові слова: підприємство, стратегічне управління, методи стратегічного аналізу, планування, оцінка конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності.

В статье рассматриваются подходы к системе стратегического управления и управления конкурентоспособностью. Проанализированы взгляды зарубежных и отечественных ученых по определению таких терминов, как «стратегическое планирование» и «конкурентоспособность предприятий». Определено то, где берут начало истоки стратегического управления, исследо-

дован процесс формирования стратегии. Охарактеризовано состояние конкуренции на рынке и определены основные методы ее оценки. Проведен анализ необходимости внедрения изменений на предприятиях.

Ключевые слова: предприятие, стратегическое управление, методы стратегического анализа, планирование, оценка конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности.

The article deals with the approaches to the system of strategic management and competitiveness management. The views of foreign and domestic scholars on the definition of terms such as “strategic planning” and “competitiveness of enterprises” are analyzed. It is determined where the origins of strategic management take place and the process of strategy formation is explored. The state of competition in the market is characterized and the basic methods of its estimation are determined. The analysis of the necessity of changes in the enterprises is carried out.

Key words: enterprise, strategic management, methods of strategic analysis, planning, assessment of competitiveness, methods of evaluation of competitiveness.

УДК 658

Генчева А.О.

магістр

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Постановка проблеми. На етапі свого розвитку підприємство завжди стикається з масою проблем, які необхідно оперативно вирішувати. Одним з основних способів розв'язання цієї проблеми виступає застосування стратегічного управління підприємством та його конкурентоспроможністю.

Розвиток стратегічного планування почався з 70-х років, коли зовнішнє середовище підприємств зазнало значної нестабільності. Тоді стало зрозуміло, що довгострокове екстраполятивне планування є непридатним для тодішніх умов мінливості зовнішнього середовища. Із переходом до ринкових умов господарювання також достатньо швидко з'ясувалося, що продукція багатьох українських підприємств виявилася неконкурентоспроможною на вітчизняному та світовому ринках. Тому виникла пряма необхідність пошуку нових стратегічних шляхів її розвитку та забезпечення економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання стратегічного управління підприємством та його конкурентоспроможністю досліджено в наукових працях багатьох закордонних та вітчизняних авторів, таких як М. Портер, А. Томпсон, А. Стрікленд, І. Ансофф, П. Дойль, П. Віханський, О. Немцов, А. Сміт, І. Максимова, В. Яцура, А. Левицька та інших. Та неможливо навести одне й остаточне вирішення цього питання на всі часи, тому дослідження є актуальними і нині.

Постановка завдання. Мета дослідження – охарактеризувати процес стратегічного управління підприємством та його конкурентоспроможністю в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розглянемо те, як термін «стратегія» розглядають науковці. У своїй праці «Стратегічне управління» І. Ансофф стверджує, що за своєю сутністю стратегія є переліком правил для ухвалення рішень, якими організація користується у своїй діяльності [1]. П. Дойль визначає стратегію «...як комплекс рішень, що приймаються менеджментом, щодо розміщення ресурсів підприємства та досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках» [2]. А. Томпсон та А. Стрікленд вважають, що «стратегію найкраще розглядати комбінацією із запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень промисловості й нової диспозиції на полі конкурентної боротьби» [3]. Поняття «стратегія» В. Глюк визначив уніфікованим, інтегрованим і зрозумілим планом, розробленим таким чином, щоб бути впевненим у досягненні цілей підприємства [4]. О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління динамічною сукупністю п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки та контролю виконання [5]. С. Попов вважає, що основами стратегічного управління є внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) орга-

нізації; визначення місії і цілей організації; розроблення, оцінка та вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розроблення і розгорнуте визначення корпоративної стратегії (програми конкретних дій); реалізація стратегії; оцінка результатів та зворотній зв'язок [6].

На основі суджень учених можна виділити такі складники стратегічного управління: визначення місії підприємства; формування цілей; аналіз сильних і слабких сторін, конкурентоспроможності; оцінку перспектив подальшої діяльності; вивчення зовнішнього середовища; розроблення довгострокових планів на майбутнє. Базисом для стратегічного планування виступає стратегія підприємства, яка дає змогу вирішити на підприємстві комплекс проблем, пов'язаних із переорієнтацією реалізації продукції нової номенклатури та асортименту, більш якісною підготовкою кадрів та удосконаленням системи управління підприємством.

Г. Маховикова у своїй книзі «Планування на підприємстві» розрізняє такі види стратегій [7]: 1) загальні для всього підприємства в цілому; 2) загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами; 3) для кожного з напрямів діяльності організації; 4) для кожної з функціональних підсистем підприємства; 5) ресурсні (для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів).

Розроблення кожної з цих стратегій завжди завершується процесом планування, проте не завжди розквітом господарської діяльності. Цей процес ще залежить від особливостей самого підприємства та від того, скільки зусиль воно ладно витратити на досягнення успіху.

Розроблення та здійснення стратегії спрямоване на розв'язання таких питань: 1) установлення пріоритетів під час розв'язання різноманітних адміністративних завдань; 2) визначення відповідності обраної стратегії потребам фірми; 3) підбір та регулювання стилю лідерства та визначення підходу до управління обраною стратегією.

Усі ці питання можна вирішити за допомогою стратегічних змін. В. Немцов та Л. Довгань визначають стратегічні зміни постійним або східчастим процесом переведення організації на новий ступінь із використанням ідей та концепцій, які існують [8].

Галузями для стратегічних змін є такі: компетенція та вмотивованість персоналу, корпоративна культура, організаційна структура, ресурсне забезпечення та фінансування. Зміни призводять до новацій, що часто викликають зміну мети та цілей фірми, розподіл повноважень, удосконалення технологічних процесів та зміну всієї виробничо-господарської діяльності.

Ефективність цих змін може бути досягнута під час дотримання певного плану реалізації та проведення попереднього аналізу майбутніх позитивних

та негативних наслідків. Якщо не здійснити попереднє дослідження та не звернути уваги на зміни, що можуть відбутися в зовнішньому середовищі, може статися таке, що компанії не вдасться здійснити обрану стратегію. Також часто такі випадки трапляються, коли компанія не залучає весь потенціал для реалізації запланованої стратегії та не надає уваги розробленню стратегічних альтернатив.

Ще одним із найбільш важливих рішень під час планування є визначення цілей та місії організації. Місія є метою існування організації, що включає перелік продуктів або послуг, які надає підприємство, визначення основного контингенту споживачів, цілей, технологічних процесів, а також філософію та імідж фірми. Цілі є бажаним станом підприємства у певних сферах господарської діяльності. На думку І. Ансоффа, в США 98% усіх невдач у бізнесі пов'язані з відсутністю у бізнесменів зрозумілих та чітких цілей [1].

Важливою основою даних для створення ефективної концепції управління підприємством є аналіз його внутрішнього, проміжного та зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище – це фактори, які існують поза межами підприємства, проте можуть впливати на нього. Проміжне середовище – це комплекс чинників, які формують довгострокову фінансову вигоду для організації і на які фірма може впливати за допомогою ефективних соціальних зв'язків. Внутрішнє середовище – це сукупність чинників які виникають і контролюються безпосередньо на підприємстві. Звідси витікає, що для того, щоб ефективно функціонувати, компанія повинна регулярно проводити аналіз внутрішнього, проміжного та зовнішнього середовищ. Методів аналізу існує безліч, тому далі розглянемо деякі з них. До основних методів аналізу внутрішнього середовища належать SWOT, PEST і PRESTCOM.

SWOT-аналіз (з англ. strength – сила, weaknesses – слабкості, opportunities – можливості та threats – загрози). Він дає змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства та зосередити на них свою увагу. Такий аналіз відбувається поетапно: спочатку визначають слабкі й сильні сторони, потім виявляються імовірні загрози і пошук можливостей та вже в кінці відбувається зіставлення слабких і сильних сторін фірми з можливостями та загрозами ринку. SWOT-аналізу передують PEST і PRESTCOM.

PEST-аналіз (з англ. розшифровується, як political – політика, economic – економіка, social – соціальність, technological – технологічність). Він призначений для розкриття саме цих аспектів зовнішнього середовища.

PRESTCOM-аналіз (з англійської regulatory – регуляційні, competition – конкурентні, organizational – організаційні, market factors – ринкові

чинники). Він зосереджений на загальних аспектах, що впливають на діяльність підприємства та на які потрібно звертати увагу під час створення стратегії.

До основних методик стратегічного аналізу проміжного середовища підприємства належать такі: модель п'яти конкурентних сил Портера та експертні методики.

Модель п'яти сил конкуренції М. Портера дозволяє визначити найкращу відповідність між внутрішнім станом організації і дією сил у її зовнішньому оточенні. «Які б не були в сукупності сили, мета – знайти і зайняти позицію в галузі, де компанія буде найкраще захищена від впливу цих сил чи зможе зі свого боку впливати на них» [9].

Суть експертних методик полягає в тому, що збираються думки висококваліфікованих експертів щодо конкретного питання та робляться висновки про майбутні перспективи розвитку об'єкта. Ця оцінка може базуватися на основі формалізованої інформації і мати інтуїтивний характер.

Для аналізу внутрішнього середовища виділяють такі методики: SNW-аналіз; BCG-аналіз; матриця Мак-Кінзі.

SNW-аналіз – це удосконалена версія SWOT-аналізу (з англійської strength – сильна сторона, neutral – нейтральна сторона і weakness – слабка). У цьому аналізі ми бачимо приєднання нейтральної сторони. Це зумовлено тим, що іноді підприємству для перемоги в конкурентній боротьбі може бути достатньо знаходитись за всіма позиціями в нейтральному стані, а лише за однією позицією в сильному.

Матриця BCG є одним із найпоширеніших методів класифікації напрямів діяльності компанії за критерієм імовірної прибутковості. Ця класифікація дає змогу визначити адекватну стратегію для досягнення лідерських позицій.

Матриця Мак-Кінзі базується на оцінці довгострокової привабливості окремих господарських одиниць. Вона визначається на основі двох координат: вісь X характеризує позицію господарської одиниці, вісь Y – привабливість галузі.

Говорячи про послідовність аналізу, кожен аналітик визначає її по-своєму. У стабільному середовищі починають із підприємства, а в нестабільному – з аналізу особливостей фірми.

Проте для того, щоб комплексно зробити аналіз особливостей фірми, необхідно обов'язково враховувати такий складник, як конкурентоспроможність. Спочатку дослідимо те, як цей термін трактують закордонні та вітчизняні автори.

А. Сміт у своїй роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» визначав конкуренцію поведінковою категорією, за якої продавці та покупці борються на ринку за більш вигідний продаж і купівлю. Він сформулював «принцип невидимої руки», сутність якого полягає в тому,

що кожен підприємець, намагаючись задовольнити лише власні потреби, задовольняє інтереси суспільства [10]. М. Портер зазначає, що конкуренція – це динамічний процес, що розвивається, це ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [9]. Г. Азоев та А. Челенков під конкуренцією розуміють суперництво між окремими юридичними і фізичними особами, зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети [11]. А. Юданов висуває таку думку: «Ринковою конкуренцією називається боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться фірмами на доступних їм сегментах ринку [12]. І. Ліпсіц вважає, що «конкуренція – це економічне змагання виробників однакових товарів на ринку за притягнення більшої кількості покупців та отримання завдяки цьому максимальної вигоди [13].

Згідно з дослідженнями М. Портера, стан конкуренції на певному ринку можливо охарактеризувати взаємодією таких п'яти сил конкуренції, як [9] 1) суперництво вже існуючих конкурентів між собою; 2) конкуренція з боку товарів, що є заміниками та конкурентоспроможними з точки зору ціни та якості; 3) загроза виникнення нових конкурентів; 4) економічний потенціал постачальників.

Однак для того, щоб здійснити комплексний аналіз сил конкуренції, необхідно здійснити її оцінку. О. Федонін у своїй роботі «Потенціал підприємства: формування та оцінка» надає таке визначення: «Оцінка – це результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що ним керують, а також самого процесу управління ним» [14]. Саме цей аспект управління дає можливість установити те, як працює підприємство чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в процесі управління впливають на конкурентоспроможність підприємства. З. Ковачов рекомендує розглядати процес оцінки за такими основними елементами: об'єкт оцінки, суб'єкт оцінки, критерій, показник, одиниці вимірювання, оцінка [15].

Тобто оцінка конкурентоспроможності – аналіз, що дозволяє вивчити особливості фірми, його стан на ринку та конкурентні переваги. Предметом оцінки конкурентоспроможності є результат діяльності підприємства, а метою є виявлення нових можливостей та перспектив розвитку господарської діяльності.

Виходячи з мети, оцінка конкурентоспроможності здійснюється, використовуючи певні методи оцінки. Ю. Тупчий надає їм таке визначення: «Методи оцінки – це сукупність конкретних способів та прийомів дослідження системи показників» [16].

Різноманітні способи систематизації методичних підходів оцінки конкурентоспроможності можна знайти в працях таких учених, як А. Селєз-

ньов [17], Г. П'ятницька [18], Л. Путятіна [19], І. Максимова [20] та колектив авторів під керівництвом Н. Ушакової [21].

А. Селезньов виділяє три підходи до визначення конкурентоспроможності: факторний, рейтинговий та індикаторний [17]. Колектив авторів під керівництвом Н. Ушакової [21] пропонує використовувати метод різниць, рангів, балів та еталона. Г. П'ятницька до цього переліку додає ще метод оцінки досягнення рівноваги [18]. Л. Путятіна виділяє такі методи: індикаторний, матричний та стандартний [19]. І. Максимова виділяє методи, які ґрунтуються на теорії конкурентоспроможності товару, матричні та методи, в основу яких покладена теорія ефективної конкуренції [20].

Факторний метод зосереджений на виявленні та оцінці факторів успіху підприємства (порівняно з конкурентами). Проте існують різноманітні трактування вчених щодо факторного аналізу. А. Томпсон і А. Стрікланд виділяють якість і характеристики продукції; імідж; виробничі потужності; інноваційні можливості; застосовувані технології; дилерську мережу і можливості поширення; фінансові ресурси [3]. Д. Кревенс уважає, що на чільне місце конкурентоспроможності підприємства потрібно ставити ключові компетенції, які визначаються конкурентними перевагами, універсальністю та складністю дублювання [22].

Рейтинговий метод базується на використанні показників господарської діяльності та порівняльному аналізі ваги в рейтинговій оцінці.

Індикаторні методи спираються на використання індикаторів, які застосовуються для оцінки конкурентоспроможності підприємства. Індикаторами є певна сукупність характеристик, які дозволяють описати стан того чи іншого об'єкта, що досліджується.

Метод різниць полягає у визначенні переваг та недоліків підприємств-конкурентів за деякими індикаторами, що мають бути визначені на етапі аналізу індикаторів конкурентоспроможності.

Метод рангів ґрунтується на порівнянні окремого підприємства з групою фірм-конкурентів та дозволяє визначити його позицію на ринку.

Метод еталона, який ще зустрічається в літературі як графічний метод, використовується для відображення площ конкурентних переваг та недоліків організації. Основне призначення – порівняння з еталонною (ідеальною) моделлю функціонування підприємства.

Метод балів дозволяє дати загальну кількісну оцінку стану підприємства за наявності декількох конкурентів. Тобто аналіз відбувається на основі порівняння кількості балів між конкурентами.

Матричні методи беруть за основу використання матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. Ними можна здійснити аналіз окремих аспектів діяльності підприємства,

їх позиції на ринку та визначити основні напрями подальшого розвитку.

На думку В. Дикань, основними перевагами застосування цих методів є такі [23]: 1) можливість отримання достовірної оцінки конкурентоспроможності підприємства за наявності достовірної інформації про обсяги продажу; 2) простота у застосуванні та визначенні частки на ринку і темпів зростання ринку; 3) придатність для аналізу взаємодії між різними напрямками діяльності підприємства та для різних стадій розвитку кожного напрямку діяльності.

Стосовно недоліків, то В. Яцура виділяє такі [24]: 1) здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства лише за двома характеристиками; 2) не завжди об'єктивна характеристика конкурентоспроможності за відносною часткою ринку; 3) відсутність аналізу причин, що ускладнює ухвалення управлінських рішень.

Після оцінки конкурентоспроможності відбувається перехід до основної частини – це розроблення стратегій підвищення конкурентоспроможності та реалізація.

Класик менеджменту М. Портер [9] (залежно від виду конкурентних переваг) запропонував розрізняти три види конкурентних стратегій: лідерства за низькими витратами, диференціації та фокусування.

Стратегія лідерства за низькими витратами полягає в отриманні конкурентних переваг за допомогою оптимізації витрат на сировину, матеріали тощо. Стратегія фокусування реалізується шляхом зниження витрат. Стратегія диференціації базується на отриманні конкурентних переваг за допомогою використання особливостей деяких елементів товарів.

А. Левицька [25] вважає, що процес реалізації стратегії є досить критичним, оскільки саме він у разі успішного здійснення призводить підприємства до досягнення поставленої мети. Він включає набір тактичних завдань, побудову графіків виконання стратегії, визначення функцій і виконавців стратегії. Процес реалізації стратегічного плану перевіряється в процесі стратегічного контролю, основним завданням якого є оцінка ступеня відповідності цієї стратегії зовнішнього та внутрішнього стану середовища підприємств запланованим цілям. За необхідності вносять зміни у саму стратегію та дії з її реалізації. Умовами успіху стратегії стабільно вважаються такі: впевненість її виконавців у своїх здібностях; готовність підприємства до змін; відповідність стратегії потребам середовища. Проблемами, що пов'язані з реалізацією стратегії, є її невідповідність структурі організації; високі ризики; відсутність досвіду; недосконалість інформаційних систем та методів діяльності тощо. Тому до реалізації стратегії треба підходити відповідально та

враховувати усі можливі ризики і розробляти до них альтернативні варіанти.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегічне управління вважається однією з визначальних умов стабільного та результативного росту підприємства. Його головна відмінність від інших видів планування полягає у тому, що під час розроблення планів спочатку спираються на майбутнє, а не на минуле. Тобто спочатку будується уявлення про майбутній стан організації і на основі цього вибудовується стратегія його досягнення. Стратегічне планування спрямоване на встановлення відповідності обраної стратегії потребам підприємства та на визначення пріоритетів під час розв'язання різноманітних питань. Важливою базою для створення ефективної концепції управління є аналіз його внутрішнього, проміжного та зовнішнього середовищ. Основними методами аналізу виступають SWOT, PEST та PRESTCOM, модель п'яти сил конкуренції та експертні методи Портера. Для повної характеристики діяльності підприємства також в обов'язковому порядку проводиться аналіз конкурентоспроможності. Учені беруть за основу такі три підходи до аналізу: факторний, рейтинговий та індикаторний. Кожен із них має свої переваги та недоліки, які були розглянуті у статті. Тобто можна підсумувати, що для того, щоб забезпечити стійку конкурентоспроможність на ринку, потрібно своєчасно визначати конкурентні переваги, регулярно підвищувати кваліфікованість робітників, досліджувати ринок та оперативно вносити зміни в діяльність підприємства (за необхідності).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 303 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 560 с.
3. Томпсон А., Стрікленд А. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії: Підручник для вузів / Пер. з англ. під ред. Л. Зайцева, М. Соколової. Москва: Банки і біржі, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
4. Glueck W., Jauch L. Business Policy and Strategic Management. New York: McGraw-Hill, 1988. 940 p.
5. Виханский О. Стратегическое управление: учеб. пособ. Москва: Гардарика, 2000. 296 с.
6. Попов С. Стратегічне управління: 17-модульна програма для менеджерів «Управління розвитком організації». Москва: «ИНФРА-М», 1999. 202 с.
7. Маховикова Г., Кантор Е., Дрогомирецкий И. Планирование на предприятии: конспект лекций. Москва: Эксмо, 2007. 144 с.
8. Нємцов В., Довгань Л. Стратегічний менеджмент. Навч. посібник. Київ: ТОВ УВПК «ЕксОб», 2004. 560 с.
9. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ: Основи, 1998. 390 с.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: «Эксмо», 2016. 1056 с.

11. Азоев Г., Челенков А. Конкурентні переваги фірми. Москва: ВАТ «Друкарня «НОВИНИ», 2000. 256 с.

12. Юданов А. Конкуренція: теорія і практика. Санкт-Петербург: «Тандем: Гном-Пресс», 1998. 284 с.

13. Липсиц И. Экономика: учебник для вузов. Москва: Омега-Л, 2006. 656 с.

14. Федонін О., Репіна І., Олексик О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. Київ: КНЕУ. 2003. 316 с.

15. Ковачев З. Экономическая и социальная эффективность социалистического воспроизводства. Москва: Экономика, 1985. 316 с.

16. Тупчій Ю. Механізм процесу оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. Серія «Економіка і регіон». 2004. № 2. С. 94–96.

17. Селезнев А. Инфраструктура рынка и конкурентоспособность продукции. Экономист. 2010. № 2. С. 9–24.

18. П'ятницька Г., П'ятницька Н. Менеджмент громадського харчування: підруч. для вишів. Київ: КНТЕУ. 2001. 655 с.

19. Путятин Л., Родионов В. Экономика и финансы предприятия. Учебное пособие. Москва: МАТИ. 2003. 608 с.

20. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия. Маркетинг. 1996. № 3. С. 33–39.

21. Мазаракі А. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вишів / За ред. проф. Н. Ушакової. Київ: «Хрещатик», 1999. 800 с.

22. Кревенс Д. Стратегический менеджмент: пер. с англ. Москва: Вильямс, 2005. 782 с.

23. Дикань В., Пономарьова Т. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія «Економіка». 2011. Вип. 36. С. 100–105.

24. Яцура В., Замроз М. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. Збірник наукових праць. 2011. № 2. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/18.pdf.

25. Левицька А. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. Mechanism of Economic Regulation. 2013. № 4. 155–163 с. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2013_4_19.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (1989) Strategicheskoe upravlenie [Strategic Management]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
2. Doyl' P. (1999) Menedzhment: strategiya i taktika [Management: Strategy and tactics]. St. Petersburg: Piter. (in Russian)
3. Tompson A. A., Striklend A. Dzh. (1998) Stratehichniy menedzhment. Mystetstvo rozrobky i realizatsii stratehii: Pidruchnyk dlia vuziv [Strategic management. Art of strategy development and implementation: Textbook for institutes of higher education]. Moscow: Banky i birzhi, YuNYTY. (in Russian)

4. Glueck W. F., Jauch L. R. (1988) [Business Policy and Strategic Management]. New York: McGraw-Hill. (in English)
5. Vikhanskiy O. S. (2000) Strategicheskoe upravlenie: ucheb. posob. [Strategic management: study book]. Moscow: Gardarika. (in Russian)
6. Popov S. A. (1999) Stratehichne upravlinnia: 17–modulna prohrama dlia menedzheriv «Upravlinnia rozvytkom orhanizatsii» [Strategic Management: The 17-module program for Managers of Organization Development]. Moscow: YNFRA-M. (in Ukrainian)
7. Makhovikova G. A., Kantor E. L., Drogomiretskiy I. I. (2007) Planirovanie na predpriyatii: konspekt lektsiy [Planning at the enterprise: a summary of lectures]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
8. Niemtsov V. D., Dovhan L. Ye. (2004) Stratehichni menedzhment. Navch. posibnyk [Strategic management. Teaching manual]. Kiev: TOV "UVPK EksOb". (in Ukrainian)
9. Porter M. (1998) Stratehiia konkurentsii [Competition Strategy]. Kiev: Osnovy. (in Ukrainian)
10. Smit A. (2016) Isledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [Investigation of the nature and causes of wealth of peoples]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
11. Azoev H. L., Chelenkov A. P. (2000) Konkurentni perevahy firmy [Competitive advantages of the firm]. Moscow: NOVNY. (in Ukrainian)
12. Yudanov A. Yu. (1998) Konkurentsiia: teoriia i pratyka [Competition: Theory and Practice]. St. Petersburg: Tandem: Gnom-Press. (in Ukrainian)
13. Lipsits I. V. (2006) Ekonomika: uchebnik dlya vuzov [Economics: a textbook for high schools]. Moscow: Omega–L. (in Russian)
14. Fedonin O. S., Riepina I. M., Oleksyk O. I. (2003) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posibnyk [Enterprise Potential: Formation and Evaluation: Teaching manual]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)
15. Kovachev Z. O. (1985) Ekonomicheskaya i sotsial'naya effektivnost' sotsialisticheskogo vosproizvodstva [Economic and social efficiency of socialist reproduction]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
16. Tupchii Yu. I. (2004) Mekhanizm protsesu otsiniuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [The mechanism of the process of assessing the competitiveness of the enterprise]. Economy and region. Scientific herald of Poltava National Technical University named by Yu. Kondratyuk, vol. 2, pp. 94–96.
17. Seleznev A. (2010) Infrastruktura rynka i konkurentospobnost' produktsii [Infrastructure of the market and competitiveness of production]. Economist, vol. 2, pp. 9–24.
18. Piatnytska H. T., Piatnytska N. O. (2001) Menedzhment hromadskoho kharchuvannia: Pidruch. dlia vuziv [Catering Management: Handbook for higher education]. Kiev: KNTEU. (in Ukrainian)
19. Putyatina L. M., Rodionov V. B. (2003) Ekonomika i finansy predpriyatiya. Uchebnoe posobie [Economy and finance of the enterprise. Tutorial]. Moscow: MATI. (in Russian)
20. Maksimova I. (1996) Otsenka konkurentospobnosti promyshlennogo predpriyatiya [Evaluation of the competitiveness of an industrial enterprise]. Marketing, vol. 3, pp. 33–39.
21. Mazaraki A. A. (1999) Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva. Pidruchnyk dlia vuziv [Economy of a trading enterprise. Textbook for high schools]. Kiev: Khreshchatyk. (in Ukraine)
22. Krevens D. (2005) Strategicheskii menedzhment [Strategic Management]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)
23. Dykan V. L., Ponomarova T. V. (2011) Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Methodical Approaches to the Assessment of the Competitiveness of the Enterprise]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 36, pp. 100–105.
24. Yatsura V. V., Zamroz M. V. (2011) Analiz metodiv otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Analysis of methods for assessing the competitiveness of enterprises], Visnik Volins'kogo institutu ekonomiki ta menedzhmentu [Bulletin of Volyn Institute of Economics and management] (electronic journal), vol. 25, pp. 14–22. Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/18.pdf (accessed 16 May 2018)
25. Levytska A. O. (2013) Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva: vitczyzniani ta zakordonni pidkhody do klasyfikatsii [Methods of assessing the competitiveness of the enterprise: domestic and foreign approaches to the classification], Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky [Mechanism of Economic Regulation] (electronic journal), vol. 4, pp. 155–163. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2013_4_19. (accessed 18 May 2018)

Hencheva A.A.Master at Department of Enterprise, Trade and Exchange business
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law**THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT
OF ENTERPRISES AND COMPETITIVENESS**

Strategic management of the enterprise and its competitiveness to the present time remains a topical issue. The general strategy is a set of rules for decision making, which the company enjoys in its activities. Its study was devoted works by such foreign and domestic scientists as I. Ansoff, P. Doyle, A. Thompson, A. Strickland, V. Gluck, O. Vikhansky, S. Popov, A. Smith, I. Lipsits, Z. Kovachev, O. Fedonin and others. On the basis of their judgments, the following components of the strategic management were identified: the definition of the mission of the enterprise; formation of goals; analysis of strengths and weaknesses, competitiveness; assessment of prospects for further activities; study of the environment; development of long-term plans for the future.

An effective analysis of the external, intermediate, and internal environment is needed to create an effective business development strategy at the very beginning. For this, the following techniques are used: SWOT, PEST, PRESTCOM, SNW, BCG analyzes, McKinsey matrix, a model of five forces of competition and expert methods.

The SWOT analysis allows you to identify and focus on the strengths and weaknesses of your business. The PEST analysis is designed to reveal such aspects of the environment as political, economic, social and technological. The PRESTCOM analysis focuses on the general aspects that affect the company's activities and which need to be addressed when creating a strategy. SNW analysis is an advanced version of the SWOT analysis, where the neutral side was joined. The BCG matrix is one of the most common methods for classifying the directions of the company's activity on the criterion of reliable profitability. The McKinsey Matrix is based on the assessment of the long-term attractiveness of individual business units. The model of the five forces of competition M. Porter allows us to determine the best match between the internal state of the organization and the forces in the external environment. The day of expert methodology is that the opinions of highly skilled experts are gathered on a specific question and conclusions about the future prospects of the development of the object are made.

For a complete consideration of the issue of strategic management, the definition of competitiveness is also taken into account as it is one component of the planning process at the enterprise. A. Smith in his "Study on the Nature and Causes of Wealth of Nations" defines competition as a behavioral category when sellers and buyers compete on the market for more profitable sales and purchases. However, in order to carry out a comprehensive analysis of the forces of competition, it is necessary to evaluate it. Competitiveness assessment is an analysis that allows you to study the company's specifics, its state of the market and competitive advantages. For this purpose, such methods as factor, rating, indicator, method of differences, points, ranks, etc. are used.

Approaching the process of implementing the strategy, it can be noted that it is quite critical. According to A. Levyts'ka it includes a set of tactical tasks, scheduling strategies, defining functions and implementing strategies. The main task at this stage is the assessment of the conformity of the internal environment to the external. Also, at this time there may be problems such as: mismatch of the goals of the organization structure, lack of experience, budget, imperfect organizational activities in the company, etc. Therefore, to implement the strategy, we must approach responsible and take into account all possible risks and develop alternatives to them.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

ANALYSIS OF FACTORS OF INFLUENCE ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF SOCIETY

Статтю присвячено визначенню факторів, які впливають на сталий розвиток сільського господарства України в умовах діджиталізації національної економіки. Запропонована класифікація факторів, що впливають на сталий розвиток сільського господарства України: науково-освітній потенціал; зовнішньоекономічна спеціалізація держави; рівень впровадження інноваційних розробок; розвиток мережних технологій; поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій. Запропоновано визначати забезпечення сталого розвитку сільського господарства через результативний показник сталого розвитку, а саме валової доданої вартості.

Ключові слова: сільське господарство, сталий розвиток, фактори, технології, діджиталізація.

Статья посвящена определению факторов, влияющих на устойчивое развитие сельского хозяйства Украины в условиях диджитализации национальной экономики. Предложенная классификация факторов, влияющих на устойчивое развитие сельского хозяйства Украины: научно-образовательный потенциал; внешнеэкономическая специализация государства; уровень внедрения инновационных разработок; разви-

тие сетевых технологий; распространение среди населения и доступность современных информационных технологий. Предложено определять обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства через результативный показатель устойчивого развития, а именно валовой добавленной стоимости.

Ключевые слова: сельское хозяйство, устойчивое развитие, факторы, технологии, диджитализация.

The article is devoted to the definition of factors influencing the sustainable development of agriculture in Ukraine in the context of digitalization of the national economy. The classification of the factors influencing sustainable development of agriculture of Ukraine is offered: scientific and educational potential; foreign economic specialization of the state; the level of implementation of innovative developments; development of network technologies; distribution among the population and availability of modern information technologies. It is proposed to determine the provision of sustainable development of agriculture through the effective indicator of sustainable development, namely gross value added.

Key words: agriculture, sustainable development, factors, technologies, digitalization.

УДК 338.43:330.34

Пінчук А.О.

к.е.н., доцент
Чернігівський національний
технологічний університет

Постановка проблеми. Розвиток сільського господарства полягає у формуванні особливого механізму взаємодії учасників виробничо-господарського та інвестиційно-інноваційного процесу, який насамперед реалізується в умовах результативного функціонування державного регулювання, яка створює базис для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в державі та сільському господарстві насамперед, формує попит на відповідні інновації та сприяє процесу активного їх генерування, впровадження і комерціалізації. Для успішного вирішення таких завдань, а саме державного регулювання сталого розвитку сільського господарства в Україні, варто володіти інформацією про відповідний рівень розвитку, структуру соціо-еколого-економічного потенціалу сільського господарства, систему та фактори, які сприяють своєчасній та ефективній комерціалізації новацій із метою забезпечення сталого розвитку галузі. Формування дієвих механізмів державного регулювання сталого розвитку сільського господарства в Україні є одним із пріоритетних завдань, які постають перед державою. У свою чергу, досить важливим завданням є також ідентифікація та аналіз факторів, які перешкоджають забезпеченню сталого розвитку сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У вітчизняній науковій літературі розгляду факторів, які впливають на забезпечення сталого розвитку сільського господарства приділяється значна увага. У працях В. Борщевського, В. Гурочкина, О. Дяченка, О. Манойленка, І. Мушака, А. Никифорова, Т. Шестаковської, А. Черепа та ін. [1-7] представлено вплив факторів, які впливають на функціонування сільського господарства у контексті становлення передумов активізації інноваційної діяльності, визначають відповідні стимули та мотиви діяльності суб'єктів сільського господарства, встановлюють темпи та масштаби розповсюдження інновацій у національній економіці. Н. Гончарова основними факторами сталого розвитку вважає наявність новаторських цілей, інноваційних засобів їх досягнення, можливостей відтворення інноваційної спрямованості на збалансованій основі [8].

У науковій літературі немає єдиного підходу щодо структуризації факторів, які впливають на забезпечення сталого розвитку сільського господарства в умовах діджиталізації. Відсутність такої структуризації стримує формування ефективних інструментів державного регулювання, які посилять вплив стимулюючих, й послаблять – дестимулюючих факторів на сталий розвиток сільського господарства.

Постановка завдання. З огляду на вище викладене, метою статті є дослідження науково-прикладних засад оцінки факторів забезпечення сталого розвитку сільського господарства України, як напрямку сприяння його ефективного функціонування й підтримки конкурентоспроможності в умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Потреба у дослідженні факторів, які впливають на державну політику сталого розвитку сільського господарства в Україні, зумовлена перш за все обґрунтуванням їх змісту та можливих форм прояву у контексті розробки ефективної системи державного регулювання, яка орієнтована на активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності в сільському господарстві. У свою чергу фактори впливу на сталий розвиток сільського господарства залежать від існуючих структурних особливостей сільського господарства, рівня науково-освітньої та технічної діяльності тощо. У сучасній науковій літературі немає на сьогодні єдиного підходу щодо певної структуризації факторів, які перш за все впливають на формування дієвого механізму державного регулювання забезпечення сталого розвитку сільського господарства. Тому відсутність такої структуризації насамперед стримує формування ефективної державної політики, яка значно посилить вплив різних стимулюючих, та послабить дію дестимулюючих факторів на сталий розвиток сучасного сільського господарства. Розроблено авторський підхід до комплексної систематизації факторів, які впливають на забезпечення сталого розвитку сільського господарства за рядом ознак (рис. 1).

Сільське господарство України досить активно впливається в глобалізовану систему міжнародних господарських зв'язків (наприклад транскордонне співробітництво) щодо факторів сталого розвитку доцільно розглядати фактори міжнародного та макрорівня. Визначаючи за масштабами впливу ті фактори, які певним чином визначають особливості сталого розвитку сучасного сільського господарства, нами поділено на фактори міжнародного (глобального) рівня, макро-, мезо- і мікрорівня. Саме зв'язкам зі світовим співтовариством у контексті реалізації інноваційних проєктів значно сприяє ефективному "переливу знань", обміну досвідом та прискорення тиражування новацій.

Тому завдання держави насамперед полягають у формуванні сприятливих умов для припливу інвестицій у виробничо-господарську діяльність вітчизняного сільського господарства. Таким чином рівень державної активності насамперед залежать від певних економічних циклів у країні. Так, у період кризи варто забезпечити сталість впровадження основних новацій, які сприяють значному удосконаленню задоволення потреб з метою отримання відповідного довгострокового позитивного ефекту впроваджуючи інновації в сільському господар-

стві. Саме державне втручання у такий період сприяє економічному зростанню й виходу з кризи. На стадії економічного росту, втручання держави у відповідну виробничо-господарську та інноваційно-інвестиційну сферу носить досить фрагментарний характер. Участь держави у процесі сталого розвитку сільського господарства, може бути як прямою (тобто адресна підтримка стратегічно важливих новацій), так й непрямою (формування інноваційної інфраструктури, нормативне забезпечення виробничо-господарського та інвестиційно-інноваційного процесу). Такі фактори значно вплинули на сталий розвиток сільського господарства. Вплив цих факторів посилюється незадовільним станом ефективно діючих сільськогосподарських науково-дослідних лабораторій, низьким рівнем адаптованості науково-дослідних сільськогосподарських установ до ринкових умов, відсутністю відповідних ринків науково-технічної продукції [3].

Для характеристики факторів забезпечення сталого розвитку сільського господарства в умовах діджиталізації пропонуємо використовувати показники, які визначають кадровий науковий потенціал, обсяги та результативність наукової діяльності, рівень впровадження новацій у сільське господарство тощо (табл.1).

Більш детальний розгляд кожної з груп факторів дозволяє виявити часткові індикатори та відповідні кількісні і якісні показники, що характеризують сталий розвиток сільського господарства. Для ефективної політики держави в сфері розвитку сільського господарства важливим елементом є створення сталої та інвестиційної спроможності галузі, яка забезпечує їх конкурентоспроможність. Ці компоненти мають як прямий так і зворотній вплив один на одного. Як свідчать дані проведеного аналізу, можна зробити висновок, що в Україні недостатньо високий рівень інноваційно-інвестиційної спроможності в сільському господарстві. Тому актуальним та важливим є створення умов для інституційного забезпечення сталого розвитку сільського господарства на засадах комплементарності [4-5].

Дослідження динаміки впливу макроекономічних показників та результативності державного регулювання сталого розвитку сільського господарства дозволив виділити найбільш впливові фактори, які безпосередньо впливають на галузь.

Для реалізації ефективного механізму державного регулювання сталого розвитку сільського господарства важливим елементом є підтримка інноваційної та інвестиційної складової механізму, яка забезпечує розвиток сільського господарства. Ці компоненти мають як прямий, так і зворотний вплив один на одного.

На створення позитивної інноваційної (innovate) складової впливають випуск товарів в сільському господарстві (output of goods in agriculture), валова

Рис. 1. Фактори забезпечення сталого розвитку сільського господарства в Україні



додана вартість в сільському господарстві (gross value added in agriculture), зайнятість населення (employment of the population), середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника (average monthly salary per employee), виробництво сільськогосподарських культур зернові та зернобобові культури (production of crops cereals and legumes), виробництво сільськогосподарських культур насіння соняшнику (production of sunflower seeds), продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві (labor productivity in agricultural), рівень рентабельності (збитковості) (the level of profitability), кількість дослідників, які здійснювали наукові дослідження і розробки (number of researchers conducting research and development), прямі інвестиції (акціонерний капітал) в сільське господарство (direct investment (equity) in agriculture), кількість селянських господарств (number of peasant farms), рівень інфляції (Inflation rate), середні ціни реалізованої продукції сільського господарства (average prices of agricultural products sold), капітальні інвестиції в сільське господарство (capital investment in agriculture), вартість основних засобів в сільському господарстві (cost of fixed assets in agriculture), амортизація (знос) основних засобів (depreciation (depreciation) of fixed), фінансування внутріш-

ніх розробок (financing of internal developments), виробництво молока (milk production).

Наведені компоненти впливають на сталий розвиток сільського господарства на основі організаційно-економічного механізму. На основі взаємозв'язку факторів сталого розвитку сільського господарства побудовано імітаційну модель. За результатами проведеного аналізу, констатовано, що в Україні недостатньо високий рівень результативності державного регулювання сталого розвитку сільського господарства, тому актуальним та важливим є створення необхідних умов та розробка ефективних інструментів державного регулювання сільського господарства України.

Дослідження взаємозв'язку та впливу між переліченими факторами та показником валового внутрішнього продукту (як результуючим) присвячено багато робіт. Більшість досліджень опирається на кластерний аналіз, застосування однофакторних економетричних моделей та інше. Проте, використання таких методів, не в повному обсязі характеризує існуючі причинно-наслідкові зв'язки всіх факторів на результуючий показник. Для таких досліджень найбільш оптимальним є застосування методу імітаційного моделювання, зокрема, на основі концепції системної динаміки. Перевагою застосування цього методу є те, що він спрямований на виявлення меж зворотного зв'язку,

Таблиця 1

Фактори забезпечення сталого розвитку сільського господарства та показники їх оцінки в умовах діджиталізації

Фактор	Ознака	Показники
Науково-освітній потенціал	Рівень розвитку освіти, зокрема, вищої	- ступінь охоплення вищою освітою населення відповідної вікової групи, %; - державні витрати на освіту, у % до ВВП
	Рівень розвитку науки	- кількість осіб із науковими ступеннями (докторів і кандидатів наук) на 100 тис. осіб населення; - кількість організацій та чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, на 100 тис. осіб населення
Впровадження інноваційних розробок	Патентна активність	- кількість патентів виданих національними та іноземними організаціями, на млн. осіб населення
	Інтенсивність впровадження новацій у сільське господарство	- кількість інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств; - загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність в сільському господарстві, млн. грн.; - обсяг сталої продукції, млн. грн.; - впровадження прогресивних технологічних процесів у сільському господарстві, одиниць; - освоєння інноваційних видів продукції у промисловості, одиниць
Інноваційна зовнішньоекономічна спеціалізація держави	Високотехнологічний експорт	- частка високотехнологічної аграрної продукції в експорті, %
Розвиток мережевих технологій	Розвиток мережі Інтернет	- кількість безпечних Інтернет-серверів на млн. осіб населення; - швидкість доступу до мережі Інтернет на 10 тисяч осіб населення
Поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій	Комп'ютерні технології	- кількість персональних комп'ютерів на 100 осіб населення; - кількість суб'єктів господарювання, які використовують сучасні інформаційні технології
	Мережа Інтернет	- кількість користувачів мережі Інтернет на 100 осіб населення; - кількість користувачів широкосмугового доступу до Інтернету на 100 осіб населення

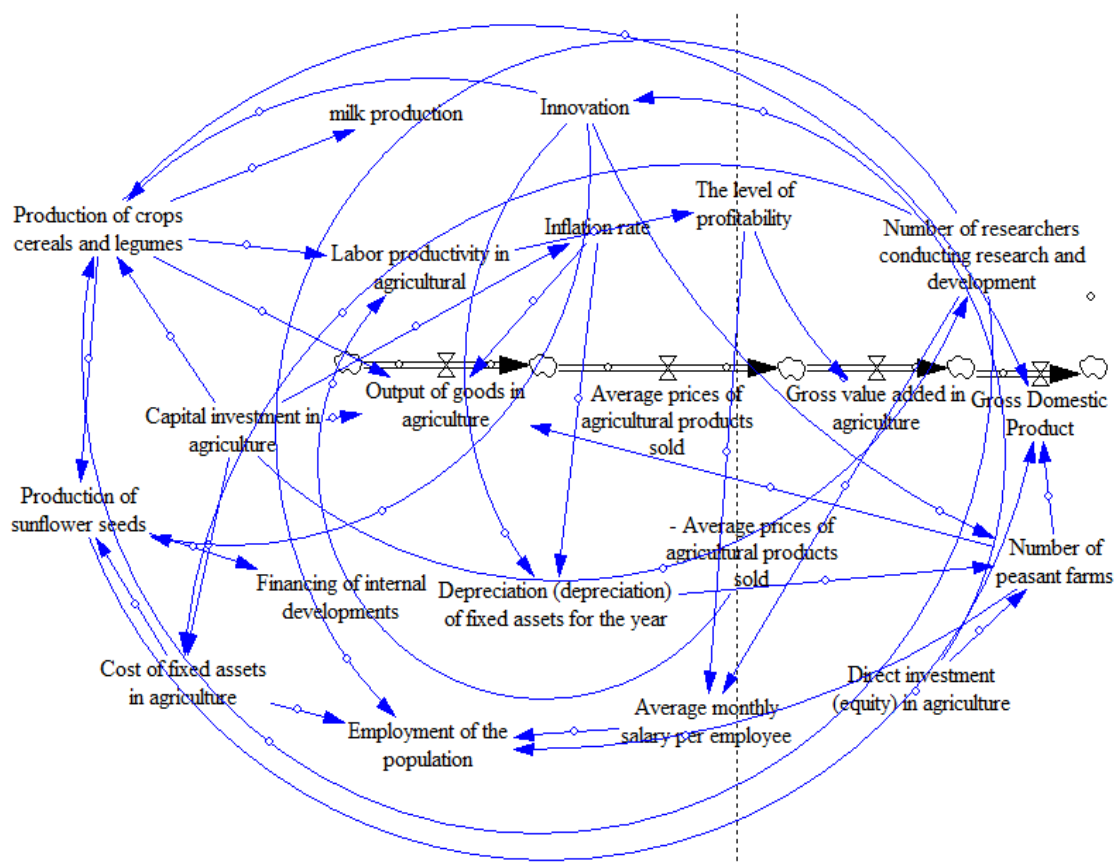


Рис. 2. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків імітаційної моделі сталого розвитку сільського господарства України в умовах діджиталізації

тим самим дозволяє здійснювати імітаційні експерименти, які моделюють різні сценарії варіантів регулювання. На основі цього, у роботі пропонується використання саме цього методу для виявлення сценаріїв розвитку сільського господарства економіки на засадах сталості.

Запропонована імітаційна модель побудована у відповідності до встановлених зв'язків між факторами впливу на державну політику сталого розвитку сільського господарства. Імітаційна модель складається з компонентів, які моделюють формування розвитку та результат їх використання.

Динаміка основних складових оцінки сталого розвитку сільського господарства визначається декількома контурами зворотного зв'язку, які складають основу імітаційної моделі. Усього в імітаційній моделі сформувався 34 контур зворотного зв'язку. Контури містять від двох до семи змінних моделей, які охоплюють весь процес від формування інноваційно-інвестиційного потенціалу до результатів сталого розвитку сільського господарства (рис. 2).

Для побудови імітаційної моделі усі дані було приведено до відрізка від 0 до 1 діленням на максимальне значення за кожним показником. Для порівняння із статистичними даними було проведено обернене перетворення. Модель містить екзогенні змінні, які є керованими параметрами і можуть

змінюватись у різних експериментах. У основній структурі моделі вони обрані як константи. Константи в моделі відповідають даним за 2017 рік.

Результати проведеного аналізу та попередніх досліджень щодо визначення ключових факторів впливу на сталий розвиток сільського господарства, дозволяють визначити тісний зв'язок між його розвитку та такими показниками, що характеризують їх спроможність до розвитку. Визначений взаємозв'язок перелічених факторів корелює з теоретичними висновками про наявність таких складових забезпечення розвитку сільського господарства, як інноваційну складову за рахунок провадження державного механізму сталого розвитку сільського господарства. Таким чином, побудована імітаційна модель сталого розвитку сільського господарства України дозволяє дослідити вплив окремих її факторів (інноваційного, інвестиційного та людського потенціалу), визначити заходи необхідні для активізації інструментів державного регулювання сталого розвитку. Визначені в результаті аналізу ключові фактори впливу на розвиток сільського господарства України обумовлюють необхідність оцінки стану і тенденцій розвитку галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що на сучасному етапі соціально-економічних трансформацій в країні результати наукової, науково-технічної та інноваційної діяль-

ності є вирішальними факторами, що визначають перехід до сталого типу розвитку сільського господарства, забезпечують її високу ефективність у сучасному інформаційному середовищі. Систематизовано фактори забезпечення сталого розвитку сільського господарства та показники їх оцінки (Впровадження інноваційних розробок. Науково-освітній потенціал. Зовнішньоекономічна спеціалізація держави. Розвиток мережевих інформаційних технологій. Поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій). Запропоновано визначати забезпечення сталого розвитку сільського господарства через результативний показник розвитку, а саме валової доданої вартості. Пропонується використання методу імітаційного моделювання, зокрема, на основі концепції системної динаміки для виявлення сценаріїв сталого розвитку сільського господарства з метою забезпечення його функціонування і підвищення конкурентоспроможності у контексті діджиталізації суспільства. Імітаційна модель побудована у відповідності до встановлених зв'язків між факторами сталого інноваційного розвитку сільського господарства, які забезпечують його соціо-еколого-економічну безпеку. Усі цикли в моделі є контурами додаткового зворотного зв'язку, що має призводити до поширення позитивних тенденцій у моделі. Динаміка складових імітаційної моделі визначається побудованими економетричними моделями взаємозв'язків між показниками інтелектуального й інноваційного потенціалу та результатами діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. Економіка: реалії часу. *Науковий журнал*. 2015. № 5 (21). С. 51–57.
2. Манойленко О.В. Управління інноваційними процесами: формування методичного підходу до подолання бар'єрів розвитку. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики*. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2013. С. 139–158.
3. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. К.: КНЕУ, 2010. 420с.
4. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь/ під ред.. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.
5. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. *Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць*. 2014. № 4. С. 43–46.
6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). *Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 2018. ol. 217, pp177-184. doi:10.2991/icseal-18.2018.26.
7. Myshchak I. Проблеми і перспективи законодавчого забезпечення інноваційного розвитку в Україні. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*, 2018. (6), 34-43. <https://doi.org/10.32886/instzak.2018.06.05>.
8. Гончарова Н.П. Інноваційна економіка: проблеми і пріоритети. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 11–19.

REFERENCES:

1. Gurochkina V.V. (2015) Innovation potential of the enterprise: the essence and the system of protection. *Economics: realities of time. Scientific Journal*. № 5 (21). Pp. 51-57. [in Ukrainian].
2. Manoylenko O.V. (2013) Managing Innovation Processes: Developing a Methodological Approach to Overcoming Barriers to Development. *Competitiveness and Innovation: Problems of Science and Practice*. Kh.: INZHEK VS, Pp. 139-158. [in Ukrainian].
3. Nikiforov A.E. (2010) Innovative activity: theory and practice of public administration: monograph / A. E. Nikiforov. K. : KNEU, 420 p. [in Ukrainian].
4. Potential of development and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report / ed. V. Barshchevsky. Lviv, 2017. 43 p. [in Ukrainian].
5. Cherep A.V. (2014) Management of Innovative Processes in an Enterprise: Modern Approaches and Prospects. *Formation of market relations in Ukraine: a collection of scientific works*. № 4. Pp. 43-46. [in Ukrainian].
6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. (2018) Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). *Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, vol. 217, pp. 177-184. doi:10.2991/icseal-18.2018.26 [in Ukrainian].
7. Myshchak I. (2018). Problems and Prospects of Legislative Support of Innovation Development in Ukraine. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, (6), 34-43. <https://doi.org/10.32886/instzak.2018.06.05> [in Ukrainian].
8. Goncharova N.P. (2009). Innovative economy: problems and priorities. *Actual problems of the economy*. 6. September 11-19. [in Ukrainian].

**ANALYSIS OF FACTORS OF INFLUENCE ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE
OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF SOCIETY**

The purpose of the article. Formation of effective state policy and mechanisms for managing innovative development of the agrarian sector in Ukraine is one of the priority tasks facing the state. In turn, the identification and analysis of factors hindering the implementation of the domestic state policy of innovation development of the agrarian sector is also a very important task.

Methodology. In the course of the research general scientific and special methods of research were used, in particular: theoretical generalization, comparison and morphological analysis - in the process of formation of the conceptual-categorical apparatus of the research; Structural-structural-functional analysis - to justify the factors of the formation of the state policy of innovative development of the agrarian sector in Ukraine.

Results. It has been established that in order to formulate the state policy of innovation development of the agrarian sector in Ukraine, it is necessary to have a clear idea of the structure of the innovative potential of the agrarian sector, the interrelations between its components, the system and factors that allow the most fully and effectively to implement in practice the opportunities laid down in it. In order to form an effective state policy for innovative development of the agrarian sector, a classification of the factors influencing it is proposed: productivity of measures (slow-down, impulsive); way of influence (architectural, obstacles); structure of infrastructure (production-technological, financial, information-communication, staffing); by scale of influence (factors of the global level, macro level, mezzanine, micro level).

Practical implications. The need to study the factors influencing the state policy of innovative development of the agrarian sector in Ukraine is primarily due to the substantiation of their content and possible forms of manifestation in the context of developing an effective system of state regulation aimed at activating innovation in the agricultural sector. In turn, the factors influencing the innovative development of the agrarian sector depend on the existing structural features of agrarian production, the level of scientific and educational and technical activities, etc.

Value/originality. The proposed classification of factors that influence the formation of the state policy of innovative development of the agrarian sector in Ukraine: on the effectiveness of actions; by the nature of influence; on the structure of the infrastructure; by scale of influence. Based on the knowledge of the factors that significantly determine the dynamics of innovative development of the agrarian sector, it is possible to characterize its parameters and, on this basis, to develop recommendations related to the development of a sustainable economic growth strategy for the innovative development of the agrarian sector and the state as a whole.

МОНІТОРИНГ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕХАНІЗМУ ЇЇ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ MONITORING OF THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM AS A TOOL OF THE MECHANISM OF ITS FINANCIAL REGULATION

Статтю присвячено визначенню особливостей та перспектив удосконалення моніторингу функціонування банківської системи у контексті реалізації механізму її фінансового регулювання. Удосконалено науково-методичний підхід до проведення комплексного моніторингу результативності фінансового регулювання банківської системи в частині виокремлення її характеристики його основних етапів (визначення мети дослідження; формування переліку індикативних показників за обраними групами; вибір аналітичної форми ідентифікації настання фінансової кризи у банківській системі на основі системи бінарних сигналів; збір статистичних даних за обраними показниками; розрахунок нормативних значень для кожного з показників; визначення значень індикаторів настання фінансової кризи у банківській системі за часовими інтервалами; інтерпретація отриманих результатів).

Ключові слова: банківська система, фінансове регулювання, фінансова політика, моніторинг, інструменти, механізм.

Стаття посвячена определению особенностей и перспектив совершенствования мониторинга функционирования банковской системы в контексте реализации механизма ее финансового регулирования. Усовершенствована научно-методический подход к проведению комплексного мониторинга результативности финансового регулирования банковской системы в части выделения и характеристики его основных этапов (определение цели исследова-

ния, формирование перечня индикативных показателей по выбранным группам, выбор аналитической формы идентификации наступления финансового кризиса в банковской системе на основе системы бинарных сигналов, сбор статистических данных по выбранным показателям; расчет нормативных значений для каждого из показателей, определение значений индикаторов наступления финансового кризиса в банковской системе за временными интервалами; интерпретация полученных результатов).
Ключевые слова: банковская система, финансовое регулирование, финансовая политика, мониторинг, инструменты, механизм.

The article is devoted to the definition of features and prospects of improving the monitoring of the banking system in the context of the implementation of the mechanism of its financial regulation. The scientific and methodological approach to comprehensive monitoring of the effectiveness of financial regulation of the banking system in terms of isolation and characteristics of its main stages (determination of the purpose of the study; formation of a list of indicative indicators for selected groups; choice of analytical form of collection of statistical data on selected indicators; calculation of normative values for each of the indicators; determination of the values of indicators of the financial crisis in the banking system at time intervals; interpretation of the results).

Key words: banking system, financial regulation, financial policy, monitoring, tools, mechanism.

УДК 336.74:336.71(477)

Казарян О.Г.

здобувач

Чернігівський національний
технологічний університет

Постановка проблеми. Моніторинг в сучасних умовах виступає як метод вивчення і аналізу соціально-економічних ситуацій, спосіб здійснення організованого системного спостереження за ходом та якісними змінами розвитку країни в цілому або її складових (наприклад, регіонів), їх впливу на конкретні об'єкти дослідження, визначення критичних точок росту та попередження або усунення останніх і розробки на цій основі механізмів подальшої розбудови суспільства, його окремих елементів. Отже, моніторинг виступає універсальним інструментом стратегічного управління і може використовуватися по відношенню до різних сфер суспільної діяльності, що у підсумку визначає об'єкт спостереження, цілі та перелік задач.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження різних аспектів даної проблематики присвячені роботи таких учених як І. Бритченко, В. Бобиль, Ф. Мишкін, О. Назарова, С. Науменкова, Т. Смовженко, О. Яременко, Т. Леттер, Р. Кирхнер, П. Роуз, Б. Кваснюк, І. Лютий, В. Міщенко, О. Крухмаль, Л. Перехрест, М. Орловська, К. Хамфріс та інші. Однак, не зважаючи на ґрунтовні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених-еко-

номістів, питання щодо проведення моніторингу діяльності банківських установ з метою удосконалення інструментів механізму фінансового регулювання банківської системи України.

Постановка завдання. З огляду на вище викладене, метою статті є дослідження науково-прикладних засад проведенн моніторингу функціонування банківської системи, як напрямку сприяння ефективності реалізації механізму її фінансового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження сутності моніторингу дозволило виділити три підходи до його визначення, згідно з якими моніторинг являє собою: інформаційно-аналітичну систему, що має цільову спрямованість на інформаційне забезпечення процесу управління; комплекс взаємопов'язаних процесів збору, обробки, аналізу, оцінки і прогнозування реалізації функцій фінансового управління та надання документованої інформації; процес здійснення постійного спостереження, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених, виявлення причин цих відхилень і розробки пропозицій по відповідному коригуванню діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності [1-5].

Різноманітність трактувань сутності поняття «моніторинг» пояснюється застосуванням цього інструменту в різних сферах суспільної діяльності. Оскільки банківська діяльність є достатньо складною та багатогранною сферою в економічній системі відносин, то застосування моніторингу в банківській сфері, зокрема, в контексті забезпечення фінансової стабільності банківської системи, є необхідним та актуальним в умовах сучасних економіко-політичних дисбалансів.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження з поглиблення змісту моніторингу, особливостей та проблем його реалізації у банківській сфері [6], під моніторингом фінансової стабільності банківської системи запропоновано розуміти процес безперервного спостереження (збору і накопичення інформації), оброблення та аналізу значень показників оцінювання фінансової стабільності на макро- та мікроекономічних рівнях з метою підвищення обґрунтованості управлінських рішень та прогнозування майбутнього розвитку банківської системи, її динамічного руху. Виходячи із представленого визначення поняття та з урахуванням аналізу літератури [1-6], присвяченої особливостям проведення моніторингу, визначено принципи моніторингу фінансової стабільності банківської системи (рис. 1).

Серед представлених на рис. 1 принципів моніторингу фінансової стабільності банківської системи ключовим можна вважати принцип безперервності, який означає, що збір, накопичення, оброблення та аналіз інформації щодо оцінювання стабільності як банківської системи, так і банків окремо, потрібно здійснювати на постійній основі. Наступним є принцип багатофункціональності, який враховує складність і багатогранність банківської діяльності та передбачає здійснення моніторингу за різноманітними складовими оцінювання фінансової стабільності.

При цьому, слід враховувати, що моніторинг повинен базуватись на принципі економічності та простоти побудови, тобто кількість показників оцінювання фінансової стабільності повинно бути обмеженою з метою отримання більш своєчасної, оперативної та якісної інформації.

В свою чергу, принцип орієнтованості на кількісні стандарти передбачає підвищення ефективності моніторингу фінансової стабільності за умови можливості кількісної оцінки всіх напрямів, що забезпечує однозначність висновків та управлінських дій, які формуються на підставі його результатів. І останнім, є принцип доступності результатів моніторингу, який передбачає доступність висновків та результатів моніторингу для всіх зацікавлених користувачів інформації про банківську систему.

Аналіз наведених трактувань моніторингу у різних сферах також дозволив зробити висновок, що більшість науковців розкривають особливості його реалізації через основні етапи, якими є оцінка, контроль та прогноз за станом об'єктів. При цьому в залежності від об'єктів моніторингу, окремі вчені-економісти надають окремі пропозиції щодо удосконалення цього процесу.

У межах механізму фінансового регулювання банківської системи ключовим інструментом контролю є моніторинг, що являє собою процес інструментального, інформаційно-забезпеченого, безперервного спостереження за окремими параметрами об'єктів механізму, критично важливих для забезпечення досягнення цілей механізму з метою своєчасного здійснення коригуючих впливів, за алгоритмом, представленим на рис. 2.

Ключовими елементами моніторингу відповідно до розробленого підходу є: формування системи показників, за якими буде здійснюватись моніторинг; визначення контрольних періодів з урахуванням рівня невизначеності та мінливості середовища реалізації регуляторних впливів; роз-

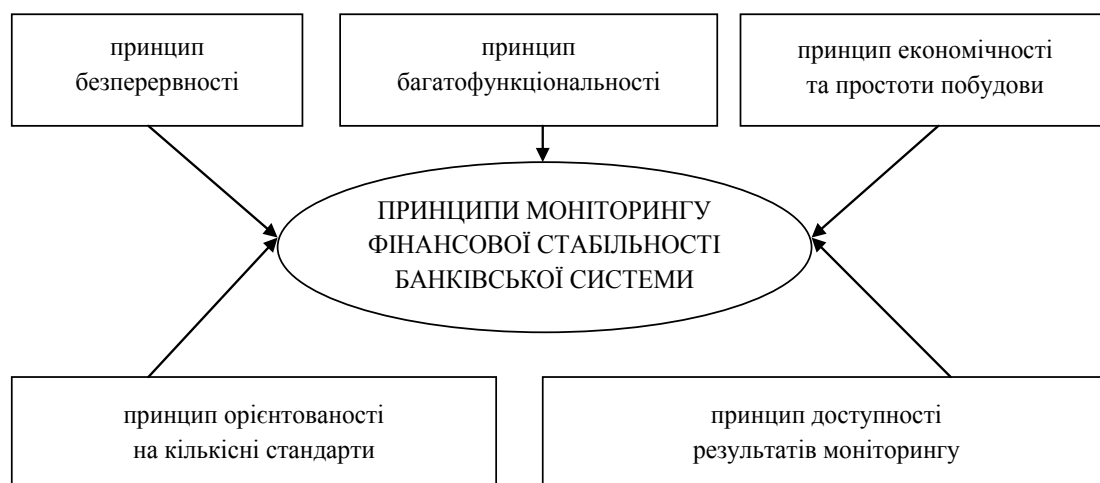


Рис. 1. Принципи моніторингу фінансової стабільності банківської системи*

Джерело: побудовано автором

Модель моніторингу об'єктів контролю державного регулювання банківської системи

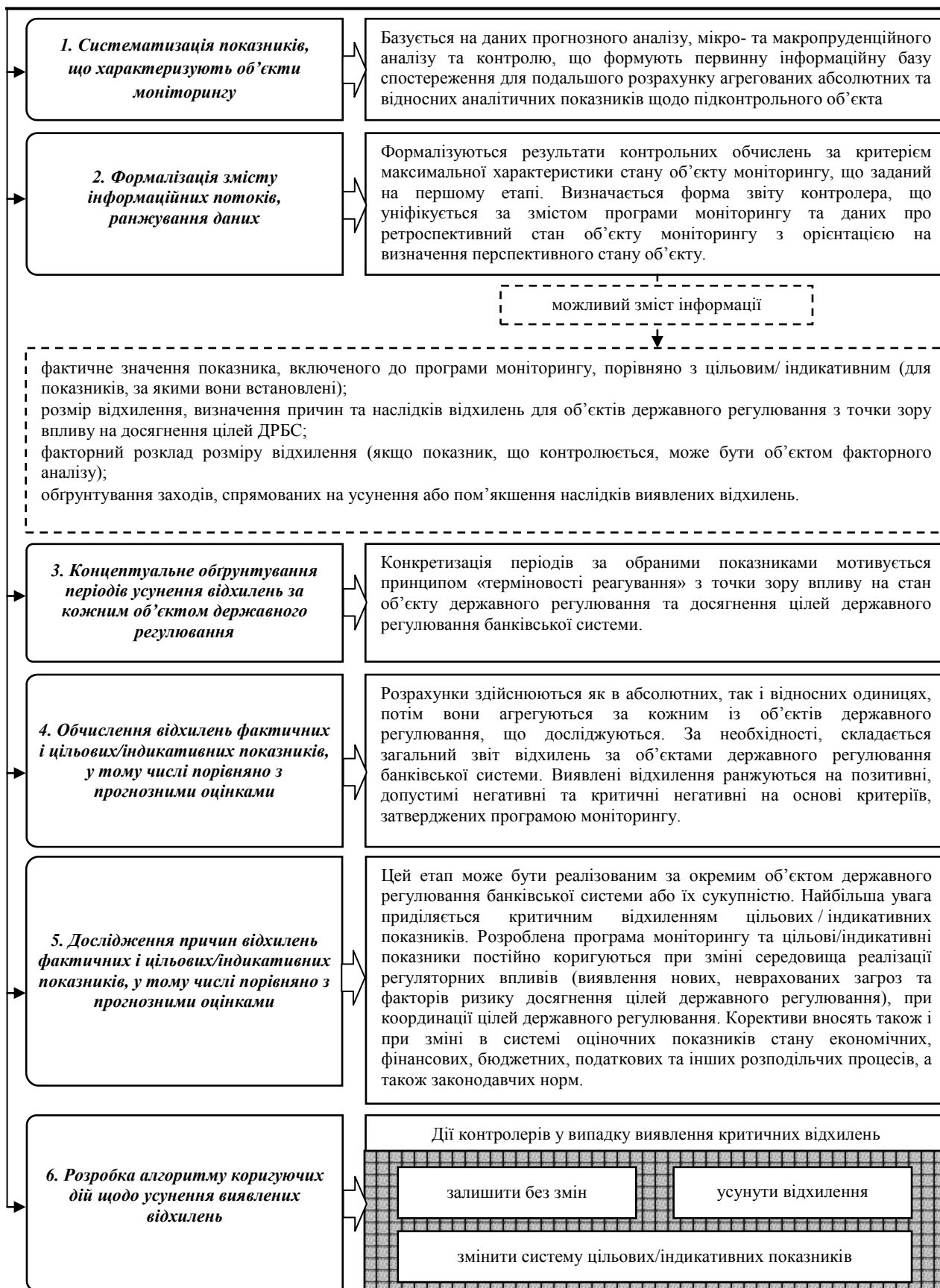


Рис. 2. Алгоритм моніторингу для забезпечення досягнення цілей механізму фінансового регулювання банківської системи

робка адекватних рівню відхилень та причин, що їх викликали, коригуючих дій щодо усунення виявлених відхилень.

За допомогою розробленої методики Національний банк України може ідентифікувати факт настання кризи банківської системи і вжити відповідні заходи регуляторного характеру відповідно до технології, представленої на рис. 3.

Етапи моніторингу фінансової стабільності банківської системи визначені з урахуванням особливостей формування системи її забезпечення та передбачають: [4]: 1-й етап – формування аналітичного підґрунтя моніторингу фінансової стабільності банківської системи; 2-й етап – співставлення результатів інтегральної оцінки фінансової стабільності на макро- та мікрорівнях у поточному періоді із попередніми даними; 3-й етап – співставлення часткових показників оцінки фінансової стабільності на макро- та мікрорівнях із пороговими значеннями у поточному періоді; 4-й етап – визначення причин зміни показників оцінки фінансової стабільності банківської системи; 5-й етап – обґрунтування напрямів забезпечення фінансової стабільності банківської системи; 6-й етап – виявлення перспектив щодо зміни рівня фінансової стабільності банківської системи та окремих банків. Зміст та результати кожного з представлених етапів моніторингу фінансової стабільності бан-

ківської системи визначені з урахуванням об’єктів моніторингу, якими в даному випадку виступають рівень фінансової стабільності банківської системи (оцінюється з позиції властивості емерджентності) та рівні фінансової стабільності банків.

Необхідно звернути увагу, що використання окремих наукових методів, що передбачено 3-6 етапами (зокрема, методу побудови інтервальних шкал за правилом «трьох сигм», методу канонічних кореляцій, багатовимірного регресійного аналізу коефіцієнтів еластичності), передбачено лише на першій ітерації відповідного безперервного процесу. До того ж саме ці етапи й відрізняють пропозиції автора від існуючих напрацювань з питань моніторингу фінансової стабільності банківської системи. Це пов’язано з тим, що збір інформації для проведення моніторингу, а також проведення оцінки фінансової стабільності і порівняння результатів проведеної оцінки хоч і є найбільш тривалими за часовим критерієм етапами, але знаходять своє відображення практично в усіх підходах з відповідного питання. Тому, вважається за доцільне детально зупинитись лише на тих етапах моніторингу фінансової стабільності банківської системи, що дозволяють удосконалити відповідний процес та підвищити результативність його реалізації.

Так, необхідність реалізації третього етапу моніторингу фінансової стабільності банківської



Рис. 3. Технологія здійснення моніторингу банківської системи на основі індикатора настання банківської кризи*

Джерело: побудовано автором

системи, що передбачає співставлення часткових показників оцінки фінансової стабільності на макро- та мікрорівнях із пороговими значеннями у поточному періоді, пояснюється тим, що фінансова стабільність і криза є діаметрально протилежними станами системи. Тому, виявлення та подолання кризових явищ і процесів у банківській системі та у фінансовій діяльності окремих банків є необхідною передумовою забезпечення фінансової стабільності банківської системи країни.

Сукупність показників моніторингу фінансового стану та ідентифікації кризових ситуацій угрошового агрегату банківській системі включає: макроекономічні показники (зміна реального ВВП; індекс споживчих цін; рівень безробіття; зміна наявного доходу; зміна обсягу інвестицій в грошового агрегату основний капітал; відношення споживчих витрат до наявного доходу); зовнішні (валовий зовнішній борг до ВВП; темпи приросту експорту; темпи приросту імпорту); монетарні (відношення грошового агрегату М2 до грошового агрегату загального обсягу міжнародних резервів країни; середньозважена ставка рефінансування за всіма інструментами; темпи приросту міжнародних резервів; індекс доларизації); внутрішні банківські (темпи приросту депозитів; співвідношення ліквідних активів до сукупних активів; співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань; рентабельність капіталу; темп приросту активів; відношення кредитів до грошового агрегату депозитів; індикатор перегріву кредитного ринку).

Висновки з проведеного дослідження.

Обґрунтовано, що важливою складовою удосконалення механізму фінансового регулювання банківської системи України є моніторинг, який забезпечує комплексний підхід до ідентифікації ймовірних ризиків та визначення їх кількісного впливу для своєчасного реагування на кризові ситуації у банківській системі та впливає на результативність сформованого механізму фінансового регулювання банківської системи з точки зору оцінки її загальної вразливості до системного ризику. Ґрунтуючись на положеннях сигнального підходу, методу бінарних оцінок рівноважних станів банківської системи розроблено модель моніторингу фінансового стану банківської системи, в якій детермінуються показники зовнішнього та внутрішнього походження. Її застосування підвищить якість аналітичного забезпечення механізму фінансового регулювання банківської системи в грошового агрегату України, оскільки представлена система показників, включених до моделі, кількісні й якісні характеристики їх стаціонарних і динамічних станів можуть використовуватись як для проведення прогнозування фінансового стану банківської системи, так і для ідентифікації настання банківської кризи.

Розроблено алгоритм моніторингу фінансового стану банківської системи, який представлений послідовною реалізацією обґрунтованої сукупності етапів: визначення мети дослідження; формування переліку індикативних показників угрошового агрегату обраними групами, на основі яких буде проводитись ідентифікація фінансового стану банківської системи, можливості настання кризи; вибір аналітичної форми ідентифікації настання фінансової кризи у банківській системі на основі системи бінарних сигналів; збір статистичних даних за обраними показниками; розрахунок нормативних значень для кожного з показників; визначення значень індикаторів настання фінансової кризи у банківській системі за часовими інтервалами; інтерпретація отриманих результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська система URL: https://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k1078&T=13_2&lng=1&st=0.
2. Дмитрова О.С. Класифікація загроз та ризиків економічної безпеки банку. Ефективна економіка. 2015. № 11. С. 126-132.
3. Коковіхіна О.О., Олійник А.Ю. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці банку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 50. С. 329-333.
4. Грабчук О.М. Фінансові інструменти впливу на банківську систему URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/ha>.
5. Новий бізнес. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/saygun/chim-horosha-likvidatsija-bankiv-485347>.
6. Крючко Л.С. Особливості управління вітчизняними банками. Ефективна економіка. 2015. № 4. С. 86-92.

REFERENCES:

1. Olijnyk A.V. (2014), "The banking system, "Instruments of state crisis management in the banking system", available at: https://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k1078&T=13_2&lng=1&st=0 [in Ukrainian].
2. Dmytrova O. S. (2015), "The classification of threats and risks Economic Security Bank", *Efektivna ekonomika*, vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4599> (Accessed 10 Nov 2015). [in Ukrainian].
3. Kokovikhina O. O. (2015), "Identifikacija zagroz finansovij bezpeci bank", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. Vol. 50. Pp. 329–333. [in Ukrainian].
4. Grabchuk O.M. (2011), "Financial instruments of influence on the banking system", [Online], available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/65026/04Grabchuk.pdf?sequence=1> [in Ukrainian].
5. Novyj biznes, available at: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/saygun/chim-horosha-likvidatsija-bankiv485347> [in Ukrainian].
6. Kryuchko L.S. (2015), "Features of management of domestic banks", *Effective economy*, vol. 4. P.86-92. [in Ukrainian].

**MONITORING OF THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM AS A TOOL
OF THE MECHANISM OF ITS FINANCIAL REGULATION**

The purpose of the article. The purpose of the article is to study the scientific and applied principles of monitoring the functioning of the banking system as a direction of promoting the effectiveness of the mechanism of its financial regulation.

Methodology. In the course of the research general scientific and special methods of research were used, in particular: theoretical generalization, comparison and morphological analysis – in the process of formation of the conceptual-categorical apparatus of the research; Structural-structural-functional analysis – to conducting comprehensive monitoring of the effectiveness of financial regulation of the banking system in terms of isolation and characteristics of its main stages.

Results. The scientific and methodological approach to comprehensive monitoring of the effectiveness of financial regulation of the banking system in terms of isolation and characteristics of its main stages (determination of the purpose of the study; formation of a list of indicative indicators for selected groups; choice of analytical form of collection of statistical data on selected indicators, calculation of normative values for each of the indicators, determination of the values of indicators of the financial crisis in the banking system at time intervals, interpretation of the results).

Practical implications. This approach allows to control the quantitative and qualitative characteristics of the indicators of the banking crisis, which arises under the influence of external and internal factors, to identify the fact of its occurrence, deployment phase and take specific regulatory measures on this basis.

Value/originality. The proposed algorithm for monitoring the financial regulation of relations in the banking system, which is an important analytical tool of the mechanism and allows to: identify crisis trends in the banking system and, in turn, serves as a forecasting tool to develop sound measures to curtail and neutralize; determine the financial performance of the banking system; identify the consequences of the negative impact of environmental factors, which in the future may lead to the liquidation of banks or reduce their level of financial stability.

ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ПРИКЛАДНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF COMPONENTS OF APPLIED TOOLS FOR EVALUATION OF ECONOMIC AND ECOLOGICAL SAFETY OF METALLURGICAL ENTERPRISE

Дослідження спрямовано на з'ясування поточних та стратегічних проблем підприємств металургійної галузі, ефективна робота яких безпосередньо впливає на економічну безпеку держави; досліджено зарубіжний досвід за результатами якого доведено високу кореляційну залежність обсягів ВВП від обсягів споживання сталі у країнах, а саме – чим більше країна споживає сталі для її переробки на дорогі високотехнологічні види продукції з високою часткою доданих вартостей, тим більше зростають обсяги ВВП. Доведено значущість економіко-екологічної безпеки підприємства як складової національної безпеки для національної економіки (галузі, регіону, держави). Для оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки запропоновано використовувати індикаторний підхід; підхід оцінки стану фінансово-господарської діяльності підприємства; підхід заснований на прогнозуванні банкрутства; програмно-цільовий підхід; ресурсно-функціональний підхід, зокрема, метод ФВА; системний підхід; підхід на основі використання економіко-математичних методів та моделей; підхід на основі використання методу експертних оцінок, а також комбінацію зазначених методів.

Ключові слова: індикаторний метод, споживання сталі, інноваційність, екологічний податок, економіко-екологічна безпека.

Исследование направлено на выяснение текущих и стратегических проблем предприятий металлургической отрасли, эффективная работа которых непосредственно влияет на экономическую безопасность государства; исследован зарубежный опыт, по результатам которого доказана высокая корреляционная зависимость объемов ВВП от объемов потребления стали в странах, а именно – чем больше страна потребляет стали для ее переработки на дорогие высокотехнологические виды продукции с высокой долей добавленной стоимости, тем больше растут объемы ВВП. Доказана значимость экономико-экологической безопасности предприятия как составляющей национальной безопасно-

сти для национальной экономики (отрасли, региона, страны). Для оценки уровня экономико-экологической безопасности предложено использовать такие подходы: индикаторный подход; подход оценки состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия; подход, основанный на прогнозировании банкротства; программно-целевой подход; ресурсно-функциональный подход, в частности, метод ФСА; системный подход; подход на основе использования метода экспертных оценок, а также комбинацию указанных методов.

Ключевые слова: индикаторный метод, потребление стали, инновационность, экологический налог, экономико-экологическая безопасность.

The research is aimed at clarifying the current and strategic problems of metallurgical enterprises, the effective operation of which directly affects the economic security of the State; Foreign experience has been studied, which has shown a high correlation between GDP and steel consumption in countries – the more a country consumes steel for processing into expensive high-tech products with a high share of value added, the more GDP grows. The importance of economic and environmental security of the enterprise as a component of national security for the national economy (industry, region, state) is proved. It is proposed to use an indicator approach to assess the level of economic and environmental safety; approach to assessing the state of financial and economic activities of the enterprise; the approach is based on bankruptcy forecasting; program-target approach; resource-functional approach, in particular, the FVA method; system approach; approach based on the use of economic and mathematical methods and models; approach based on the use of the method of expert assessments, as well as a combination of these methods.

Key words: indicator method, steel consumption, innovation, ecological tax, economic and ecological safety.

УДК 502.3:608:669

Афонов Р.П.

здобувач

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Практика господарювання металургійних підприємств дає підстави стверджувати про велике значення ефективної роботи суб'єктів даної галузі для економічної безпеки держави. Сьогодні в країні практично припинено виробництво літаків, гвинтокрилів, річкових і океанських суден, залізничних локомотивів, аерокосмічної техніки, багатьох інших видів високотехнологічної, металомісткої і науково місткої економічно вигідної техніки, машин та різноманітного обладнання. Семикратне зменшення загальних

обсягів внутрішнього споживання сталі в Україні призвело до глибокого занепаду металургійної галузі та промисловості в цілому, нинішній стан якої визначив одностайну негативну оцінку науковців. Вкрай негативні наслідки розору металургійної галузі в Україні, що свідчить з досліджень динаміки обсягів експорту та імпорту товарів і послуг, переконливо доповнюються оцінкою зіставлення показників валового внутрішнього продукту в країнах – виробниках сталі, тому наукові пошуки, які присвячені розв'язку актуальної проблематики

формування складових прикладного інструментарію оцінювання економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств варто вважати сучасними та важливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми забезпечення економічної безпеки держави, виробничої безпеки як її складової частини, яка віддзеркалює стан функціонування та розвитку стратегічних галузей національної економіки, зокрема металургійної галузі, розглянуто в працях зарубіжних та українських учених, зокрема Л. Абалкіна, І. Бенько, О. Власюка, В. Євтушевського, Я. Жаліла, В. Микитенко, Ю. Продана, Б. Стогнія та ін. Сформовано значну теоретичну базу в галузі визначення сутності, механізмів, проблем та перспектив зміцнення економічної безпеки та її окремих складників. Проблематика оцінювання рівня економічної, екологічної безпеки промислових підприємств піднімалась у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як Г.Б. Клейнер, І.П. Булеєв, Н.Ю. Брюховецька, Т.Г. Васильців, Ф.І. Євдокимов, Є.В. Мізін, В.Т. Шлемко, І.П. Шульга, С.Ф. Покропивний, В.М. Геєць, О.А. Грунін, С.Б. Довбня, В.А. Забродський, О.М. Ляшенко, М.О. Кизим, Г.В. Козаченко, О.А. Грунін, С.О. Грунін, С.М. Марущак, Т.В. Сухорукова, В.Л. Тамбовцев, Є.О. Олейніков, О.В. Ареф'єва, І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова, В.П. Пономарьова та ін. Професор, доктор економічних наук Ю.Залознова нинішній стан промисловості оцінює, як стан глибокої деіндустріалізації в Україні [1, с. 49].

Професор, доктор технічних наук, член-кореспондент НАН України В.Мазур, на підставі проведених досліджень, зазначає, що наслідком нинішньої стихійної, необґрунтованої та нерегульованої промислової політики України стала деіндустріалізація держави [2, с.58].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є проведення дослідження у напрямку формування складових прикладного інструментарію оцінювання економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування важливості окресленої проблематики для економічної безпеки держави, галузі, підприємства нами досліджено вітчизняні тенденції розвитку металургійної галузі та зарубіжний досвід. Наприклад, значне зменшення обсягів споживання сталі у Великобританії впродовж останніх десятиків років призвело до негативних наслідків в економіці цієї країни. Так, в останні роки уряд Великобританії для забезпечення збільшення грошових надходжень до державного бюджету змушений вдаватися до крайніх заходів – експорту із недоторканих, за нормальних економічних умов, державних резервів золота, платини, алмазів, ювелірних виробів. Зростання напруження в економіці змушує уряд

Великобританії продавати на міжнародному ринку золото за паперові гроші, незабезпечені золотом. На наше бачення, вихід Сполученого Королівства із складу ЄС, без, в т. ч. усвідомлення вирішення своєї проблеми щодо необхідності збільшення споживання сталі у країні, є помилковим і призведе до ще більшого спаду економіки.

Валовий внутрішній продукт визначається, як сума валових доданих вартостей галузей економіки і податків на вироблену продукцію за виключенням державних субсидій на продукцію (товари). Починаючи з 2001 р. розрахунки ВВП здійснюються за видами економічної діяльності [3, с. 33]. Загальний обсяг ВВП в Україні з 183,3 млрд. дол. США у 2013 р. за поточним курсом зменшився до 112,2 млрд. дол. у 2017 р., або на 38,8%. У 2015 і 2016 рр., коли в Україні була здійснена (вважаємо, штучно) руйнівна для економіки девальвація національної грошової одиниці – гривні, ВВП становив лише половину від показника у 2013 р.

Зіставлення показників загального обсягу ВВП України і інших країн-виробників сталі у 2013 – 2017 рр. шокують розмірами відставання нашої країни від інших країн світу. Загальний обсяг ВВП України в 2017 р. майже у 24 рази був меншим ніж у Сполученому Королівстві, у 32 рази ніж у Німеччині, у 17 разів ніж в Італії, у 7,6 рази ніж у Туреччині (розрахунок проведений за окремими розрізненими даними Світового банку [4]). За цим показником Україна багаторазово відставала від усіх без винятку країн – виробників сталі. Наші аналітичні дослідження показують високу кореляційну залежність обсягів ВВП від обсягів споживання сталі у країнах.

Використання при проведенні аналітичних досліджень багатьох фактичних матеріалів, які детально характеризують стан і зміни всієї сукупності чи окремих ознак (показників, індикаторів) досліджуваних об'єктів господарювання, за допомогою логічних прийомів осмислення інформації і кореляційних методів дослідження, показує статистичний зв'язок одного показника з іншим і їх взаємозалежність одного від іншого. Чим більше країна споживає сталі для її переробки на дорогі високотехнологічні види продукції з високою часткою доданих вартостей, тим більше зростають обсяги ВВП.

Сьогодні у світі має місце велике розшарування країн за рівнем життя їх громадян. За даними ООН майже половина людей у світі живе за межею бідності. Зіставлення показників ВВП у розрахунок на душу населення в останні роки в Україні і в окремих країнах – виробниках металопродукції, показують значення і вплив металургійного виробництва та споживання сталі на стан розвитку економіки.

Таким чином, економічна, екологічна безпека підприємства як складові національної безпеки в економічній сфері показують місце підприємства

в системі економічних показників галузі, регіону, держави. Основними оцінюючими показниками цього рівня економіко-екологічної безпеки є загальноючі показники, що всебічно характеризують діяльність підприємства в цілому, які відображені у відповідних формах фінансової звітності, розраховані за даними фінансової звітності та встановлені і затверджені на державному рівні. Аналіз існуючих методичних підходів оцінки системи економіко-екологічної безпеки підприємства дозволив об'єднати їх у такі групи: індикаторний підхід; підхід оцінки стану фінансово-господарської діяльності підприємства; підхід заснований на прогнозуванні банкрутства; програмно-цільовий підхід; ресурсно-функціональний підхід, зокрема, метод ФВА; системний підхід; підхід на основі використання економіко-математичних методів та моделей; підхід на основі використання методу експертних оцінок та інші методи і їх комбінація.

Нами запропоновано виділити декілька складових прикладного інструментарію оцінювання економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства із застосуванням методів системного аналізу, індикаторного методу, ресурсно-функціонального методу та програмно-цільового, до яких віднесено: оцінювання за допомогою абсолютних та відносних показників фінансової звітності; оцінювання за допомогою удосконаленого механізму розрахунку екологічного податку. Методичним підґрунтям для оцінювання обрано: Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [5] (далі Методика); Наказ МФУ «Про внесення змін до Порядку формування плану-графіку проведення документальних перевірок платників податків» № 386 від 26.03.2018 р. [6]; Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [7]; Податковий кодекс України – Розділ VIII, ст. ст. 243, 245, 246, 249 [8]).

Застосування індикаторного підходу дозволяє виділити систему коефіцієнтів, яка є актуальною на час проведення дослідження та здійснювати розрахунки за даними фінансової звітності. Так, на основі використання Методики [5] нами виділено 20 показників, які, на наш погляд, найбільш повно відображають стан економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства (табл. 1).

За допомогою визначених актуальних індикаторів та за даними фінансової звітності нами проведено дослідження економіко-екологічної безпеки ПАТ МК «Запоріжсталь» впродовж 2015–2017 рр. (табл. 2) та отримано такі результати. Питома вага основних засобів в активах знижується з 56,3% на кінець 2014 р. до 33,8% на кінець 2017 р., що, за

абсолютними показниками фінансової звітності, свідчить про зміну структури активів та зростання питомої ваги оборотних активів на фоні зростання обсягу господарської діяльності. Зі зростанням обсягу господарської діяльності зростають викиди атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення у випадку, якщо підприємство не здійснює заміну застарілого обладнання та не змінює (удосконалює) технологію виробництва.

Маневреність власних оборотних засобів має від'ємне значення на початок та на кінець 2015 р. і становить -0,6 та -0,3 відповідно, що свідчить про те, що поточна діяльність фінансується за рахунок короткострокових позикових коштів та супроводжується фінансовими ризиками, не дивлячись на те, що така політика фінансування не надає змогу підприємству в повному обсязі акумулювати власні кошти та спрямовувати їх на оновлення виробничої системи. Не дивлячись на залучення позикових коштів у господарський оборот підприємства, покриття оборотними активами короткострокових зобов'язань можна вважати достатнім. На кінець 2014 р. коефіцієнт покриття складає 0,8, а на кінець 2017 р. – 1,2, тобто не відбулось посилення залежності підприємства від короткострокових позикових коштів.

Частка оборотних активів зростає з 32,5% на кінець 2014 р. до 62,1% на кінець 2017 р., що є логічним результатом зростання обсягу господарської діяльності та передумовою зростання викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення; скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти та розміщення відходів, що є характерними складовими для металургійних підприємств.

Рівень коефіцієнта фінансової автономії є стабільним (0,5) впродовж 2015 – 2016 р. та знижується до 0,4 на кінець 2017 р., що також обумовлено зростанням обсягів господарської діяльності та необхідністю залучення у господарський оборот додаткових фінансових ресурсів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу має позитивну тенденцію зростання з -0,4 на 31.12.2014 р. до 0,1 на 31.12.2017 р. Концентрація позикового капіталу впродовж досліджуваного періоду зростає з 0,5 на 31.12.2014 р. до 0,6 на 31.12.2017 р., що свідчить про посилення фінансової залежності підприємства від позикових коштів, однак рівень залежності залишається допустимим. Негативною можна вважати тенденцію зниження питомої ваги довгострокових вкладень на одиницю вартості необоротних активів (з 0,18 на 31.12.2014 р. до 0,14 на 31.12.2017 р., що свідчить про зниження інвестиційної активності підприємства щодо інноваційних змін. Динаміка коефіцієнта структури позикового капіталу також підтверджує зниження питомої ваги довгострокових запозичень на оди-

ницю загального обсягу позикового капіталу (з 0,23 на 31.12.2014 р. до 0,09 на 31.12.2017 р.).

Позитивним чинником розвитку підприємства є стійке зростання продуктивності праці з 1536,8 тис.грн./особу у 2014 р. до 4137,6 тис. грн./особу у 2017 р., що є ознакою підвищення

ефективності використання основних засобів підприємства. Зростає показник фондівіддачі з 2,2 у 2014 р. до 2,5 у 2017 р., що також є позитивною тенденцією у виробничій діяльності підприємства, але зростання виробничої активності за умови відсутності техніко-технологічного онов-

Таблиця 1

Система актуальних індикаторів оцінювання економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств

№	Найменування показника	Алгоритм розрахунку
K1	Частка основних засобів в активах підприємства, відсотків	$\frac{\text{ф. №1 п. 1010 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1300 гр. 4}} \times 100$
K2	Маневреність власних оборотних засобів	$\frac{\text{ф. №1 (п. 1495 – п. 1095) гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1195 гр. 4}}$
K3	Коефіцієнт покриття	$\frac{\text{ф. №1 п. 1195 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1695 гр. 4}}$
K4	Частка оборотних коштів в активах, %	$\frac{\text{ф. №1 п. 1195 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1300 гр. 4}} \times 100$
K5	Коефіцієнт фінансової автономії	$\frac{\text{ф. №1 п. 1495 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1300 гр. 4}}$
K6	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{ф. №1 п. 1495 гр. 4} - \text{ф. №1 п. 1095 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1495 гр. 4}}$
K7	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\frac{\text{ф. №1 п. 1595 гр. 4} + \text{ф. №1 п. 1695 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1300 гр. 4}}$
K8	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$\frac{\text{ф. №1 п. 1595 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1095 гр. 4}}$
K9	Коефіцієнт структури позикового капіталу	$\frac{\text{ф. №1 п. 1595 гр. 4}}{\text{ф. №1 п. 1595 гр. 4} + \text{ф. №1 п. 1695 гр. 4}}$
K10	Продуктивність праці, тис.грн. на особу	$\frac{\text{ф. №2 п. 2000 гр. 3}}{\text{ф. №1-ПВ(місячна)р. 1040}}$
K11	Фондовіддача, гривень / гривень	$\frac{\text{ф. №2 п. 2000 гр. 3}}{\text{ф. №1 п. 1010} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right)}$
K12	Час обороту коштів у розрахунках, днів	$360 / \frac{\text{ф. №2 п. 2000 гр. 3}}{\text{(середньорічна вартість дебіторської заборгованості)}}$
K13	Час обороту кредиторської заборгованості, днів	$\frac{\text{ф. №1} \left(\text{п. 1595} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right) + \text{п. 1695} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right) \right) \times 360}{\text{ф. №2 п. 2050 п. 3}}$
K14	Тривалість операційного циклу, днів	$\frac{360}{\frac{\text{ф. №2 п. 2000 гр. 3}}{\text{(середньорічна вартість дебіторської заборгованості)}}} + 360 / \frac{\text{ф. №2 п. 2050 гр. 3}}{\text{(середньорічна вартість запасів)}}$
K15	Тривалість фінансового циклу, днів	$\frac{\frac{360}{\frac{\text{ф. №2 п. 2000 гр. 3}}{\text{(середньорічна вартість дебіторської заборгованості)}}} + 360 / \frac{\text{ф. №2 п. 2050 гр. 3}}{\text{(середньорічна вартість запасів)}}}{\frac{\text{ф. №1} \left(\text{п. 1595} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right) + \text{п. 1695} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right) \right) \times 360}{\text{ф. №2 п. 2050 п. 3}}}$
K16	Оборотність власного капіталу, оборотів	$\frac{\text{ф. №2 п. 2000 гр. 3}}{\text{ф. №1 п. 1495} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right)}$
K17	Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{ф. №2 п. (2350 або 2355) гр. 3} + \text{ф. №2 п. 2515 гр. 3}}{\text{ф. №1 п. (1595 + 1695) п. 4}}$
K18	Рентабельність діяльності, %	$\frac{\text{ф. №2 п. (2350 або 2355) гр. 3}}{\text{ф. №2 п. 2000 п. 3}} \times 100$
K19	Рентабельність активів, %	$\frac{\text{ф. №2 п. (2350 або 2355) гр. 3}}{\text{ф. №1 п. 1300} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right)} \times 100$
K20	Рентабельність власного капіталу, %	$\frac{\text{ф. №2 п. (2350 або 2355) гр. 3}}{\text{ф. №1 п. 1495} \left(\frac{\text{гр.3} + \text{гр.4}}{2} \right)} \times 100$

**Динаміка актуальних індикаторів оцінювання економіко-екологічної безпеки
ПАТ МК «Запоріжсталь»**

№	Найменування показника	Результати розрахунку (на кінець року)			
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
K1	частка основних засобів в активах підприємства, відсотків	56,3	53,8	39,6	33,8
K2	маневреність власних оборотних засобів	-0,6	-0,3	0,04	0,07
K3	коефіцієнт покриття – Кп	0,8	0,99	1,2	1,2
K4	частка оборотних коштів в активах, відсотків	32,5	37,5	52,3	62,1
K5	коефіцієнт фінансової автономії	0,5	0,5	0,5	0,4
K6	коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,4	-0,2	0,04	0,1
K7	коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,5	0,5	0,5	0,6
K8	коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,18	0,16	0,15	0,14
K9	коефіцієнт структури позикового капіталу	0,23	0,21	0,14	0,09
K10	продуктивність праці, тис. гривень / особу	1 536,8	2 242,9	2 368,8	4 137,6
K11	фондовіддача, гривень / гривень	2,2	2,16	2,05	2,5
K12	час обороту коштів у розрахунках, днів	42	63	121	178
K13	час обороту кредиторської заборгованості, днів	224	202	264	263
K14	тривалість операційного циклу, днів	345	305	381	350
K15	тривалість фінансового циклу, днів	121	102	117	87
K16	оборотність власного капіталу, оборотів	2,6	2,4	1,8	2,0
K17	коефіцієнт Бівера	0,16	0,22	0,31	0,14
K18	рентабельність діяльності, відсотків	5,1	5,7	14,1	7,2
K19	рентабельність активів, відсотків	6,0	6,8	13,3	6,5
K20	рентабельність власного капіталу, відсотків	13,2	13,7	26,2	14,4

лення виробництва є загрозою навколишньому середовищу. Комерційна політика відносно розрахунків є поміркованою, про що свідчить тривалість обороту коштів, які підприємство відволікає у дебіторську заборгованість (178 дн. у 2017 р.) та тривалість обороту коштів, які підприємство залучає у господарський оборот у вигляді кредиторської заборгованості (263 дн. у 2017 р.); тобто підприємство знаходиться у більш вигідних умовах з питань комерційного кредитування. Тривалість фінансового циклу не перевищує 100 днів, що з сучасної практики комерційних розрахунків є «нормальним» періодом, який суттєво не впливає на платоспроможність металургійного підприємства. Звертає на себе увагу у 2017 р. зростання показника оборотності власного капіталу до 2,0, що свідчить про підвищення ефективності його використання у цьому періоді.

Вважається, що якщо коефіцієнт Бівера менше 0,2, то це свідчить про небажане зниження обсягу чистого прибутку, що спостерігається у 2017 році, але ж коефіцієнт має позитивне значення. Про зниження загального обсягу чистого прибутку свідчать показники рентабельності, як у 2017 р. мають негативну тенденцію. Так, рентабельність діяльності у 2017 р. становить 7,2%, а у 2016 р. 14,1%; рентабельність активів знизилась практично удвічі з 13,3% у 2016 р. до 6,5% у 2017 р.; аналогічну тенденцію має рентабельність власного капіталу, яка у 2017 р. склала 14,4% проти 26,2% у 2016 р.

В цілому, підприємство має стабільне фінансово-економічне положення, однак є негативні тенденції щодо забезпечення екологічності виробництва:

- поряд із зростанням обсягів діяльності спостерігається зниження інвестиційної активності у необоротні активи, тобто в основні засоби, які потребують оновлення з метою скорочення викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення та ін.;

- знижується питома вага довгострокових позикових коштів, які є джерелом фінансування оновлення основних засобів;

- знижується обсяг чистого прибутку як основного власного джерела оновлення виробництва.

Повертаючись до питання екологічного оподаткування як складової прикладного інструментарію оцінювання економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства, слід зазначити, що екологічний податок – це один з тих небагатьох податків, зниження надходжень по якому викликає позитивні емоції. Адже зрозуміло, що якщо в звітному періоді бюджет отримав і меншу суму екологічного податку, то навколишня середа – повітря, вода, ґрунт менше піддавалися шкідливому впливу. В довгостроковій перспективі екологічні податки, що правильно адмініструються, мають пригнічувати ту економічну діяльність, яка викликає забруднення навколишнього середовища. В результаті повинне відбуватися згортання опо-

датковуваної бази, а відтак – зменшення доходів бюджету від екологічних платежів. Саме тому екологічний податок не розглядається як бюджетоутворюючий та такий, що забезпечує стабільні надходження до бюджету [9, с. 239].

За даними Міністерства фінансів України, питома вага екологічного податку в загальних надходженнях до Зведеного бюджету України протягом останніх років була низькою та мала негативну тенденцію: в 2016 р. вона становила 0,6%, в 2017 р. – 0,5% [10; 11]. В умовах ідеального налаштування механізму справляння екологічних платежів зазначена статистика по екологічному податку вважалася б позитивною через усвідомлення того, що вона віддзеркалює або зменшення шкідливих для природного середовища виробництв, або запровадження новітніх, більш досконалих з точки зору екологічності, технологій.

Якщо звернутися до зарубіжного досвіду справляння податкових платежів, то в більшості промислово розвинутих країнах світу екологічні податки складають досить значну суму в загальній системі надходжень: від 3,2% до 11,9% [12, с. 36].

Розрахунок екологічного податку відповідно до норм законодавства здійснюється самостійно платниками на основі фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, розміщення відходів на власних територіях, утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) тощо за формулами, визначеними статтею 249 Податкового кодексу України [8]:

– суми податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення ($\Pi_{вс}$), обчислюються платниками податку самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів викидів, ставок податку за формулою:

$$\Pi_{вс} = \sum_{i=1}^n (Mi \times Hni), \quad (1)$$

де Mi – фактичний обсяг викиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах (τ);

Hni – ставки податку в поточному році за тонну i -тої забруднюючої речовини у гривнях з копійками;

– суми податку, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти ($\Pi_{с}$), обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів скидів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\Pi_{с} = \sum_{i=1}^n (Mli \times Hpi \times Koc), \quad (2)$$

де Mli – обсяг скиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах (τ);

Hpi – ставки податку в поточному році за тонну i -того виду забруднюючої речовини у гривнях з копійками;

Koc – коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин

у ставки і озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1);

суми податку, який справляється за розміщення відходів ($\Pi_{рв}$), обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\Pi_{рв} = \sum_{i=1}^n (Hpi \times Mli \times Kt \times Ko), \quad (3)$$

де Hpi – ставки податку в поточному році за тонну i -того виду відходів у гривнях з копійками;

Mli – обсяг відходів i -того виду в тоннах (τ);

Kt – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів і який наведено у пункті 246.5 статті 246 Кодексу;

Ko – коригуючий коефіцієнт, що дорівнює 3 і застосовується у разі розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів.

Разом з тим, в умовах сьогодення є доволі складним з боку контролюючих органів встановлювати факти неповного декларування платниками об'єктів оподаткування екологічним податком, втім, як і порушень природоохоронного законодавства, в т.ч. через відсутність відкритої загальнонаціональної системи екологічного моніторингу, яка б працювала в оперативному режимі.

Чинне законодавство передбачає взаємодію державних органів в цьому напрямку, а саме, органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища до 1 грудня року, що передуватиме звітному, подають до контролюючих органів переліки підприємств, установ, організацій, фізичних осіб – підприємців, яким в установленому порядку видано дозволи на викиди, спеціальне водокористування та розміщення відходів, а також направляють інформацію про внесення змін до переліку до 30 числа місяця, що настає за кварталом, у якому такі зміни відбулися (п. 250.3 ст. 250 Податкового кодексу України) [8].

Крім того, контролюючі органи мають право залучати за попереднім погодженням працівників органів виконавчої влади, що реалізує державну політику із здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, для перевірки правильності визначення платниками податку фактичних обсягів викидів стаціонарними джерелами забруднення, скидів та розміщення відходів (п. 250.12 ст. 250 Податкового кодексу України) [8]. Але, враховуючи дуже значну кількість наявних джерел забруднення, а також необхідність здійснення безперервного моніторингу показників відносно кожного джерела забруднення для правильного визначення і обліку об'єктів оподаткування екологічним податком, ці механізми взаємодії не можуть вважатися досить ефективними.

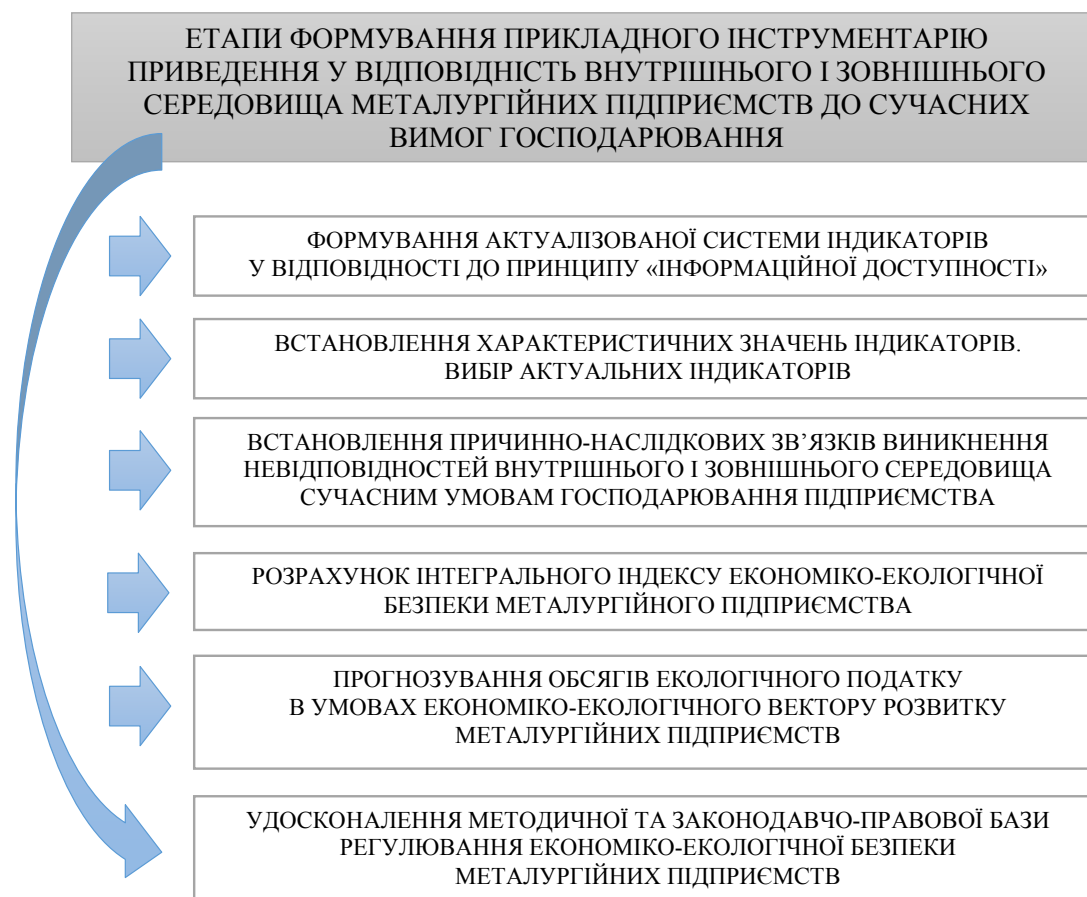


Рис. 1. Етапи формування прикладного інструментарію приведення у відповідність внутрішнього і зовнішнього середовища металургійних підприємств до сучасних умов господарювання

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, при формуванні складових прикладного інструментарію оцінювання економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства, зокрема з метою упорядкування справляння екологічного податку та підвищення відповідальності суб'єктів господарювання і їх зацікавленості в оновленні технологій і обладнання, започаткування загального переналаштування промислового виробництва, зважаючи на необхідність побудови економічної політики країни з урахуванням економіко-екологічного вектору розвитку металургійних підприємств, нами розроблено етапи формування прикладного інструментарію приведення у відповідність внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування металургійних підприємств до вимог сучасного господарювання (рис. 1).

Слід також зазначити, що досвід адміністрування збору за забруднення навколишнього середовища (до 2011 р.) і екологічного податку дозволяє також стверджувати, що потребує удосконалення системи застосування штрафних санкцій, що сприятиме встановленню більш жорсткого контролю суб'єктів господарювання за кількістю забруднюючих речовин; уніфікація законодавчих актів екологічної спрямованості; розробка стиму-

люючого для промислових підприємств механізму забезпечення інноваційного вектору розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Залознова Ю. Українська промисловість: сучасні виклики та проблеми розвитку. *Науковий журнал : Економіка України*, 2018. № 3. С. 49-68.
2. Мазур В. Проблеми промислової політики в Україні. *Науковий журнал: Економіка України*, 2016. № 12. С.45-49.
3. Статистичний щорічник України за 2002 рік. Державний комітет статистики України. Київ : «Консультант», 2003. 664 с.
4. Вебсайт Світового банку. Внутрішній валовий продукт. URL: https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_mktp_cd&hl=ru&dl=ru (дата звернення 04.08.2018).
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006. № 14. *Бізнес – Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства*. Київ, 2006. № 4.
6. Про внесення змін до Порядку формування плану-графіка проведення документальних плано-

вих перевірок платників податків. Наказ міністерства фінансів України від 26.03.2018 № 386. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0465-18#Text>(дата звернення 24.05.2018).

7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення 07.06.2018).

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змін та доп.). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>(дата звернення 04.05.2018).

9. Афонов Р.П. Функція екологічних податків у державному механізмі забезпечення сталого розвитку економіки. Екологічний вектор модернізації економіки та освіти – європейський контент сталого розвитку регіонів : монографія / за заг. редакцією д.е.н., проф. Метеленко Н. Г. Запорізька державна інженерна академія. Запоріжжя, 2016. С. 237–244.

10. Річний звіт «Про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік». Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 03.05.2018).

11. Річний звіт «Про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік». Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.05.2018).

12. Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища: монографія / за ред. д.е.н., проф. О.І. Маслак. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2012. Харків : ТОВ «Друкарня Мадрид». 208 с.

REFERENCES:

1. Zaloznova Yu. (2018) Ukrainiska promyslovist: suchasni vyklyky ta problemy rozvytku [Ukrainian industry: current challenges and development problems]. *Naukovyi zhurnal : Ekonomika Ukrainy*. No 3. P. 49-68.

2. Mazur V. (2016) Problemy promyslovoi polityky v Ukraini [Problems of industrial policy in Ukraine]. *Naukovyi zhurnal : Ekonomika Ukrainy*. No. 12. P.45-49.

3. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2002 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2002] (2003). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv: «Konsyltant». 664 p.

4. Vebсайт Svitovoho banku. Vnutrishnii valovy produkt [World Bank website.]. Retrieved from: https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_mkt_p_cd&hl=ru&dl=ru(Accessed 04.08.2018).

5. Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo vyjavlennia oznak neplatospromozhnosti pidpriemstva ta oznak dii z prykhovuvannia bankrutstva, fiktyvnoho bankrutstva chy dovedennia do bankrutstva. [About the statement of Methodical recommendations concerning revealing of signs of insolvency of the enter-

prise and signs of actions on concealment of bankruptcy, fictitious bankruptcy or bringing to bankruptcy] (2006) Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 19.01.2006. № 14. *Biznes – Bukhhalterii. Pravo. Podatky. Konsultatsii. Zbirnyk systematyzovanoho zakonodavstva*. Kyiv. No. 4.

6. Pro vnesennia zmin do Poriadku formuvannia planu-hrafika provedennia dokumentalnykh planovykh perevirok platnykiv podatkiv. [On making changes to the Procedure for forming a plan-schedule for conducting documentary scheduled inspections of taxpayers] Nakaz ministerstva finansiv Ukrainy vid 26.03.2018 № 386. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0465-18#Text> (Accessed 24.05.2018).

7. Methodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [7. Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine]. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 № 1277. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (Accessed 07.06.2018).

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI (iz zmin. ta dop.) [Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI (as amended and supplemented)]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>(Accessed 04.05.2018).

9. Afonov R.P. (2016) Funktsiia ekolohichnykh podatkiv u derzhavnomu mekhanizmi zabezpechennia staloho rozvytku ekonomiky. Ekolohichnyi vektor modernizatsii ekonomiky ta osvity – yevropeiskyi kontent staloho rozvytku rehioniv : monohrafiia [The function of environmental taxes in the state mechanism for ensuring sustainable economic development. Ecological vector of modernization of economy and education – European content of sustainable development of regions: monograph] / za zah. redaktsiieiu d.e.n., prof. Metelenko N. H. Zaporizka derzhavna inzhenerna akademiiia. Zaporizhzhia. pp. 237–244.

10. Richnyi zvit «Pro vykonannia Zakonu Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2016 rik» [Annual report "On the implementation of the Law of Ukraine" On the State Budget of Ukraine for 2016"]. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Retrieved from: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (Accessed 03.05.2018).

11. Richnyi zvit «Pro vykonannia Zakonu Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2017 rik» [Annual report "On the implementation of the Law of Ukraine" On the State Budget of Ukraine for 2017"]. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Retrieved from: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (Accessed 05.05.2018).

12. Ekonomika pryrodokorystuvannia ta okhorony navkolyshnoho seredovyscha: monohrafiia [Economics of nature management and environmental protection: a monograph] (2012)/ za red. d.e.n., prof. O.I. Maslak. Kremenichuk: Kremenichutskyi natsionalnyi universytet imeni Mykhaila Ostrohradskoho. Kharkiv : TOV «Drukarnia Madryd». 208 p.

**FORMATION OF COMPONENTS OF APPLIED TOOLS FOR EVALUATION
OF ECONOMIC AND ECOLOGICAL SAFETY OF METALLURGICAL ENTERPRISE**

The practice of management of metallurgical enterprises gives grounds to assert the great importance of the effective work of the subjects of this industry for the economic security of the state. Today, the country has virtually stopped production of aircraft, propellers, river and ocean vessels, railway locomotives, aerospace technology, many other types of high-tech, metal-intensive and scientifically cost-effective equipment, machinery and various equipment. The extremely negative consequences of the collapse of the metallurgical industry in Ukraine, as evidenced by studies of the dynamics of exports and imports of goods and services, are convincingly complemented by an assessment of the comparison of gross domestic product. – steel producers, so scientific research, which is devoted to solving current issues of formation of components of applied tools for assessing the economic and environmental safety of metallurgical enterprises should be considered modern and important.

Regulatory authorities have the right to involve, with the prior consent of the executive branch, which implements the state policy on state supervision (control) in the field of environmental protection, to verify the correctness of taxpayers' actual emissions from stationary sources of pollution, discharges and disposal. waste (paragraph 250.12 of Article 250 of the Tax Code of Ukraine). However, given the very large number of available sources of pollution, as well as the need for continuous monitoring of indicators for each source of pollution to correctly identify and account for the objects of environmental taxation, these mechanisms of interaction can not be considered effective enough.

Thus, summarizing all the above provisions, one can draw a conclusion that in the formation of the components of the applied tools for assessing the economic and environmental safety of the metallurgical enterprise, in particular to streamline the environmental tax and increase the responsibility of economic entities and their interest in updating technology and equipment; countries, taking into account the economic and environmental vector of development of metallurgical enterprises, we have developed the stages of formation of applied tools to bring the internal and external environment of metallurgical enterprises to the requirements of modern management.

UNIVERSITY AT THE MARKET OF LIFE LONG LEARNING EDUCATIONAL SERVICES AND THE CONCEPT OF THE PARADOX OF SKILL

УНІВЕРСИТЕТ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ З НАВЧАННЯ ПРОТЯГОМ ЖИТТЯ ТА КОНЦЕПЦІЯ ПАРАДОКСУ МАЙСТЕРНОСТІ

Стаття присвячена розгляду проблеми побудови системного алгоритму діяльності центру розвитку кадрового потенціалу та його соціально-економічного впливу на регіональний розвиток задля максимального відтермінування парадоксу майстерності. В рамках статті використано системний підхід до моделювання діяльності центру розвитку кадрового потенціалу, а також метод кейсів при розгляді успішної університетської моделі функціонування такого центру у ВНЗ. Запропонований алгоритм системного підходу центру розвитку кадрового потенціалу до реалізації навчання протягом життя, підкріплений прикладом нормативного документу з принциповими завданнями по реалізації цього освітнього напрямку, дозволяє забезпечити швидку обробку та глибокий аналіз отриманої інформації в конкурентному ринковому середовищі. При цьому в максимальній мірі виключається людський фактор, який може сповільнити процес застосування інформації задля отримання конкурентних переваг. Такий підхід дозволить створити умови для швидкого розповсюдження нових ідей та забезпечить вагомий регіональний (національний) соціально-економічний вплив ВНЗ, а також формування бренду ВНЗ із перспективою співпраці із зовнішніми замовниками розробок і послуг.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, центр розвитку кадрового потенціалу, навчання протягом життя, парадокс майстерності, соціально-економічний вплив.

Стаття посвящена рассмотрению проблемы построения системного алгоритма деятельности центра развития кадрового потенциала и его социально-экономического влияния на региональное развитие для максимального отсрочка парадокса мастерства. В рамках статьи использованы системный подход к моделированию деятельности центра развития кадрового потенциала, а также метод кейсов при рассмотрении успешной университетской модели функционирования такого центра в вузе. Предложенный алгоритм системного подхода центра развития кадрового потенциала в реализации обучения в течение жизни, подкрепленный примером нор-

мативного документа с принципиальными задачами по реализации этого образовательного направления, позволяет обеспечить быструю обработку и глубокий анализ полученной информации в конкурентной рыночной среде. При этом в максимальной степени исключается человеческий фактор, который может замедлить процесс применения информации для получения конкурентных преимуществ. Такой подход позволит создать условия для быстрого распространения новых идей и обеспечит весомый региональный (национальный) социально-экономическое влияние вузов, а также формирования бренда вуза с перспективой сотрудничества с внешними заказчиками разработок и услуг.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, центр развития кадрового потенциала, обучение в течение жизни, парадокс мастерства, социально-экономическое влияние.

The article deals with the building a system algorithm of the center of human resources development and its socio-economic impact on regional development to maximize the delay of the paradox of skill. The article uses a systematic approach to modeling the center's activities for human resources development and the method of cases when considering a successful university model of functioning of such a center in the university. The proposed algorithm of the center of human resources development to the implementation of lifelong learning, supported by an example of a normative document with basic tasks for implementing this educational area, allows for rapid processing and in-depth analysis of information in a competitive market environment. This eliminates as much as possible the human factor, which can slow down the process of using the information to gain a competitive advantage. This approach will create conditions for the rapid spread of new ideas and ensure a significant regional (national) socio-economic impact of universities and the formation of a brand of universities with the prospect of cooperation with external customers of developments and services.

Key words: educational services market, human resources development center, lifelong learning, skills paradox, socio-economic impact.

УДК 37.014.542

Артюхов А.Є.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри процесів та
обладнання хімічних
і нафтопереробних виробництв
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Становлення університету як центру педагогічної досконалості і досконалості наукових досліджень складно уявити без потужного підґрунтя із забезпечення якості освітньо-наукової діяльності. Система забезпечення якості освіти формулює бренд закладу освіти та є інструментом підвищення рівня підготовки як студентів для ринку праці, так і педагогічних працівників, їх рівня педагогічної майстерності. Друга з вказаних складових дозволяє відкрити нові перспективи залучення додаткових коштів на розви-

ток інфраструктури університету та забезпечення його фінансової стабільності. Фактично, це вихід на ринок освітніх послуг з навчання протягом життя як для науково-педагогічних працівників, так і для представників промислового сектора. Цей ринок має важливе значення із соціально-економічної точки зору, адже окрім власне фінансового зиску з такої активності додатково стає можливим залучення потенційних замовників (інші університети і наукові установи, роботодавці, замовники наукових розробок і послуг) для формування іміджу університету.

Однак, в умовах гострої конкуренції на ринку програм навчання протягом життя у дію може вступити парадокс майстерності, який на тому чи іншому етапі притаманний всім ринкам і ринок освітніх послуг не є виключенням.

В даній роботі здійснено спробу опису моделі діяльності центру розвитку кадрового потенціалу ВНЗ як підрозділу із забезпечення якості власного кадрового забезпечення та провайдера освітніх послуг навчання протягом життя для сторонніх замовників. При цьому увагу буде приділено також подоланню парадокса майстерності за рахунок реалізації стратегії випереджаючого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Ряд наукових робіт визначив основні підходи до розробки системного алгоритму при моделюванні складних систем [1-3] та проблему парадоксу майстерності в ринкових відносинах [4,5]. Однак, до цього часу розгляд соціально-економічного впливу університетських центрів навчання протягом життя не проводився. Окрім того, опис парадоксу майстерності на методів його відтермінування в освіті не проводився. Ці тези і визначають актуальність тематики, яка розглядається в даній роботі.

Постановка завдання. Метою статті є побудова системного алгоритму діяльності центру розвитку кадрового потенціалу та його соціально-економічного впливу на регіональний розвиток задля максимального відтермінування парадоксу майстерності. В рамках статті використано системний підхід до моделювання діяльності центру розвитку кадрового потенціалу, а також метод кейсів при розгляді успішної університетської моделі функціонування такого центру у ВНЗ.

Виклад основного матеріалу. Парадокс майстерності визначає вплив удачі в процесі досягнення результату. Зростання рівня майстерності усіх учасників та певне його вирівнювання призводить до того, що стирається різниця у досвіді між учасниками і при всіх інших рівних умовах вони мають досягти однакового результату [4]. У визначенні лідера на операційному та тактичному рівні все важливішою стає удача. «Внесок» майстерності в такому випадку знижується. Парадокс майстерності не слід розглядати на стратегічному рівні, адже операційна та тактична інформація, яка отримана учасниками того чи іншого процесу, негайно та в повній мірі має використовуватись для досягнення результату. Всі прогностичні дані мають малий життєвий цикл, бо одразу застосовуються в роботі. Отримання вигоди від застосування цієї інформації відбувається лише тим учасником, який першим оперативно обробить та проаналізує отримані дані та прийме рішення на базі аналізу [5]. Інші учасники вже не отримають співрозмірної з «першопрохідцем» вигоди від аналізу тієї ж інформації. «Першопрохідці» з часом також втрачають свої переваги через вирівнювання майстерності.

Ринкова теорія, заснована на парадоксі майстерності – ідеальна модель розвитку подій. В реаліях миттєві обробка та аналіз даних не відбувається через певну інерційність. Причиною цього можуть бути нерівномірність поширення інформації, технологічні обмеження і, що важливо, людський фактор. За умови врахування людського фактору важко стверджувати достовірно, що учасники ринку – конкуренти – будуть діяти раціонально та не ризикувати без гарантій отримання прибутку. Реальний учасник ринкових відносин схильний до емоцій та суб'єктивізму. В такому разі для підвищення рівня раціональності потрібен набір алгоритмів, нормативної бази, яка зменшить вплив людського фактору та наблизить отримувача інформації до швидких аналізу та обробки даних. Інерційність в прийнятті рішень у такій ситуації також зменшується.

Транслюючи викладені думки на ринок освітніх продуктів для навчання протягом життя, особливу увагу на конкурентному ринку слід приділити системності роботи та наявності нормативної бази, яка регулює відповідні процеси.

Таким чином, в першу чергу потрібно зупинитись на системному підході в діяльності центру розвитку кадрового потенціалу, зміцнюючи його розробленою нормативною базою, яка зменшує вплив людського фактору. Нижче представлено пропозиції до кожного з елементів.

I. Системний підхід

Користуючись матеріалами, узагальненими в роботах [1-3], запропоновано авторський варіант системного підходу в застосуванні до діяльності центру розвитку кадрового потенціалу, який відображено на рисунку 1.

II. Нормативна база (на основі документів реєстру основної нормативної бази системи управління якістю діяльності Сумського державного університету [6]).

Впровадження результатів наукової діяльності (витяг з «Положення про Центр розвитку кадрового потенціалу»).

«Основними завданнями та функціями Центру є:

- удосконалення процедур та системи критеріїв оцінювання фахового рівня, кваліфікації персоналу;
- організація та координація роботи з розробки та затвердження типових посадових інструкцій та додатків до них;
- постійний аналіз професійної кваліфікації персоналу та розробка рекомендацій з її підвищення;
- визначення пріоритетних напрямків розвитку професійних компетенцій співробітниками університету;
- формування в університеті системи безперервного, взаємоузгодженого та послідовного

розвитку професійних компетенцій співробітників за всіма напрямками їх діяльності;

- розвиток стимулюючих механізмів щодо залучення до роботи в університеті іноземних вчених з високою міжнародною репутацією, а також участі викладачів у викладанні та науковій роботі у закордонних університетах, які мають високі міжнародні рейтинги з метою вивчення та впровадження передового міжнародного досвіду в організації наукової та навчальної діяльності;

- розвиток системи стимулювання співробітників університету до підвищення власної професійної кваліфікації, у тому числі посилення їх мотивації до підвищення кваліфікації у міжнародно-визнаних центрах з отриманням відповідних сертифікатів, стажування викладачів на високотехнологічних підприємствах та організаціях,

в тому числі за кордоном; – організація функціонування існуючих програм підвищення кваліфікації;

- забезпечення оформлення та видачі документів про підвищення кваліфікації;

- організація запровадження нових програм підвищення кваліфікації як для працівників університету так і для працівників інших навчальних закладів;

- постійне удосконалення та супроводження накопичувальної системи підвищення кваліфікації;

- розвиток системи формального та неформального навчання співробітників університету.

- розвиток системи конкурсів серед працівників університету, зокрема конкурсу педагогічних інновацій та інших;

- впровадження та забезпечення функціонування рейтингової системи оцінки відповідної

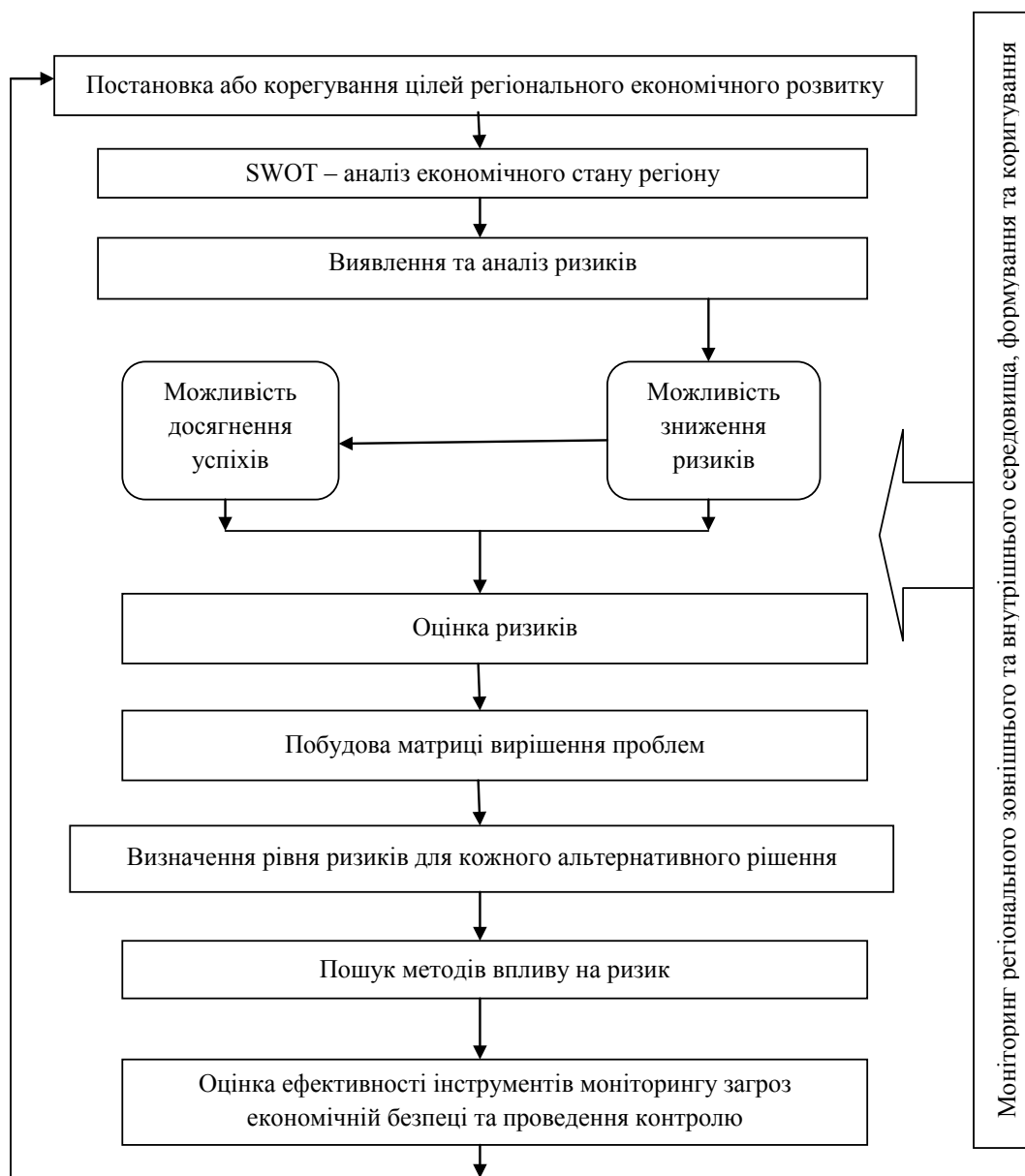


Рис. 1. Системний підхід в застосуванні до діяльності центру розвитку кадрового потенціалу

діяльності з метою стимулювання до самовдосконалення науково-педагогічних працівників;

– формування та розвиток в університеті потужного центру підвищення кваліфікації педагогічних та науково-педагогічних працівників інших закладів освіти та організація надання підрозділами університету відповідних додаткових платних послуг;

– розвиток дистанційних форм підвищення кваліфікації персоналу навчальних закладів;

– розробка та впровадження механізмів постійного удосконалення мовних компетентностей працівників;

– здійснення моніторингу цілей та напрямків міжнародної академічної мобільності науково-педагогічних працівників;

– формування стратегічних завдань та цілей в питаннях розвитку кадрового потенціалу;

– організаційне супроводження та аналіз виконання відповідних програм, перспективних планів, стратегій спрямованих на розвиток кадрового потенціалу університету».

Висновки з проведеного дослідження.

Запропонований алгоритм системного підходу центру розвитку кадрового потенціалу до реалізації навчання протягом життя, підкріплений прикладом нормативного документу з принциповими завданнями по реалізації цього освітнього напрямку, дозволяє забезпечити швидку обробку та глибокий аналіз отриманої інформації в конкурентному ринковому середовищі. При цьому в максимальній мірі виключається людський фактор, який може сповільнити процес застосування інформації задля отримання конкурентних переваг. Такий підхід дозволить створити умови для швидкого розповсюдження нових ідей та забезпечить вагомий регіональний (національний) соціально-економічний вплив ВНЗ, а також формування бренду ВНЗ із перспективою співпраці із зовнішніми замовниками розробок і послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ten Haaf W., Bikker H., Adriaanse D.J., Veld J., Malotaux P.Ch-A. Fundamentals of business engineering and management: a system approach to people and organizations. VSSD. 2002. 728 p.

2. Ramosaj B., Berisha G. Systems. Theory and Systems Approach to Leadership. *ILIRIA International Review*. 2014. № 4(1). P. 59-76.

3. Choong K.K. The fundamentals of performance measurement systems: A systematic approach to theory and a research agenda. *International Journal of Productivity and Performance Management*. 2014. № 63(7). P. 879-922

4. Mauboussin M.J., Callahan D. Alpha and the Paradox of Skill Results Reflect Your Skill and the Game You Are Playing. *Global financial strategies*. 2013. 12 p.

5. Barkas, L.A. The Paradox of Skills. Springer Nature Switzerland AG. 2011. 139 p.

6. Реєстр основної нормативної бази системи управління якістю діяльності Сумського державного університету. URL <https://normative.sumdu.edu.ua>.

REFERENCES:

1. Ten Haaf W., Bikker H., Adriaanse D.J., Veld J., Malotaux P.Ch-A. Fundamentals of business engineering and management: a system approach to people and organizations. VSSD. 2002. 728 p.

2. Ramosaj B., Berisha G. Systems. Theory and Systems Approach to Leadership. *ILIRIA International Review*. 2014. № 4(1). P.59-76.

3. Choong K.K. The fundamentals of performance measurement systems: A systematic approach to theory and a research agenda. *International Journal of Productivity and Performance Management*. 2014. № 63(7). P. 879-922.

4. Mauboussin M.J., Callahan D. Alpha and the Paradox of Skill Results Reflect Your Skill and the Game You Are Playing. *Global financial strategies*. 2013. 12 p.

5. Barkas, L.A. The Paradox of Skills. Springer Nature Switzerland AG. 2011. 139 p.

6. Reyestr osnovnoyi normatyvnoyi bazy systemy upravlinnya yakisty diyal'nosti Sums'koho derzhavnoho universytetu. URL: <https://normative.sumdu.edu.ua>.

Artyukhov A.Ye.

Candidate of Technical sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Processes
and Equipment of Chemical and Petroleum Refineries
Sumy State University

UNIVERSITY AT THE MARKET OF LIFE LONG LEARNING EDUCATIONAL SERVICES AND THE CONCEPT OF THE PARADOX OF SKILL

The formation of the university as a center of pedagogical excellence and excellence of scientific research is difficult to imagine without a strong basis for ensuring the quality of educational and scientific activities. The quality assurance system of education formulates the brand of the educational institution. It is a tool to increase the preparation of both students for the labor market and teachers, their level of pedagogical skills. The second of these components opens up new prospects for attracting additional funds to develop university infrastructure and ensure its financial stability. In fact, it is entering the market of lifelong learning services for both research and teaching staff and industry. This market is important from a socio-economic point of view because, besides the actual financial gain from such activities, it becomes possible to attract potential customers (other universities and research institutions, employers, customers of research and services) to shape the university's image.

The main goal of this paper is building a system algorithm of the center of human resources development and its socio-economic impact on regional development to maximize the delay of the paradox of skill.

The article uses a systematic approach to modeling the center's activities for human resources development and the method of cases when considering a successful university model of functioning of such a center in the university.

The proposed algorithm of the center of human resources development to the implementation of lifelong learning, supported by an example of a normative document with basic tasks for implementing this educational area, allows for rapid processing and in-depth analysis of information in a competitive market environment. This eliminates as much as possible the human factor, which can slow down the process of using the information to gain a competitive advantage.

This approach will create conditions for the rapid spread of new ideas and ensure a significant regional (national) socio-economic impact of universities and the formation of a brand of universities with the prospect of cooperation with external customers of developments and services.

Market theory, based on the paradox of skill - an ideal model of development. In reality, instantaneous data processing and analysis do not occur due to certain inertia. This may be due to uneven dissemination of information, technological limitations and, importantly, the human factor. Given the human factor, it is difficult to say with certainty that market participants - competitors - will act rationally and not take risks without guarantees of profit. A real market participant is prone to emotions and subjectivism. In this case, increasing the level of rationality requires a set of algorithms, the regulatory framework that will reduce the impact of the human factor and bring the recipient of information to rapid analysis and data processing. Inertia in decision-making in such a situation also decreases. When transmitting the above ideas to the market of educational products for lifelong learning, special attention in the competitive market should be paid to the work system and the availability of a regulatory framework governing the relevant processes.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Чекаловська Г.З.

«НОВА ЕКОНОМІКА»: ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ В ІСТОРИЧНОМУ КОНТЕКСТІ..... 3

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Алексєєва Т.І.

ПОЛІПШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ
ЯК ОДИН ЗІ ШЛЯХІВ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ..... 11

Грабар М.В.

ТУРИСТИЧНИЙ РИНОК М'ЯНМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ..... 18

Грицина Л.А., Керницька Н.О.

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ..... 24

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вакалюк В.А., Балковська В.В.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... 30

Гальцова О.Л.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ДЕРЖАВИ..... 34

Козловський В.В., Ганський В.О.

МАРКЕТИНГ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ
ТА ЙОГО СПЕЦИФІКА В УМОВАХ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ СФЕРИ КУЛЬТУРИ..... 39

Денисова Е.С., Куликова І.В.

АНАЛІЗ ІСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ
ИССИНСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ 45

Матвєєв В.В., Гайдаржийська О.М., Лункіна І.Ю.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИКИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ
МАГІСТРІВ ДО ВИКЛАДАЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ
ПРОФЕСІЙНОЇ СПРЯМОВАННОСТІ..... 50

Плисенко Г.П.

ПРАКТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ
У ФОРМАТІ «ПРОЗОРИЙ ОФІС»..... 55

Сьомкіна Т.В., Литвинова О.В., Дименко Р.А.

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ РОЗРОБНИКІВ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ 61

Танцюра Ю.А., Касьянова Н.В.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ..... 67

Ярова Ю.М.

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 72

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сікорська Л.О., Андрущенко Н.О.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОМУНІКАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 76

Бакина Т.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ..... 81

Бугай В.З., Баран О.М.

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК НОВА ФОРМА ІНВЕСТИВАННЯ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ..... 88

Барановська Д.О.

ІНФРАСТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
КІНОТЕАТРАЛЬНОГО ПРОКАТУ В УКРАЇНІ..... 93

Косарева І.П., Хохлов М.П., Бірюкова В.В.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА..... 101

Близнюк Т.П.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ..... 108

Богоявленський О.В., Безугла М.В.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ
УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ..... 113

Богоявленський О.В., Местоян А.Н.

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ – ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ..... 118

Богоявленський О.В., Оксененко С.П., Галяпа А.О. УМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
Вавулін О.І. РОЗРОБЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОПОЗИЦІЙ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ В ДОСЛІДНОМУ КХП СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	126
Вавулін О.І. СУЧАСНІ ЛОГІСТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРОМИСЛОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	131
Герасименко Ю.В. МОТИВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК НАЛАГОДЖЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ІЗ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ВНУТРІШНІМИ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	138
Дороніна К.С. РОЗРОБЛЕННЯ КОМПЛЕКСУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	146
Дроздова В.А., Кірова А.В. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ГАЛУЗІ З ВИРОБНИЦТВА СОКІВ.....	153
Дядик Т.В., Гуріна Ю.В., Почтальйон А.В. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	160
Жовковська Т.Т. ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СИСТЕМО-РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	165
Журавель Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	173
Задовська О.О., Артеменко Л.П. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	185
Шіковець К.О., Квіта Г.М., Сиволап Ю.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ «БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ».....	190
Заволока Л.О., Колєсник Є.О., Сіліна І.С. ІННОВАЦІЇ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	195
Котельникова Ю.М. КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	201
Задорожко Г.І., Красненська О.Б. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	209
Крет І.З., Петрушка Т.О. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЙОГО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	214
Крикавський Є.В., Леонова С.В. ПРІОРИТЕТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕЛЕПРАЦІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....	222
Крикун О.О. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ISO.....	230
Кузьменко А.В., Житник С.С. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЕЛЕКТРОМАШИНА».....	236
Курєда Н.М., Юхновська Ю.О. СКЛАДОВІ ЧАСТИНИ ТА РІВНІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	243
Лисенко В.В., Приходько І.А. ВПЛИВ ФУНКЦІЙ ТА ТЕХНОЛОГІЙ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	251
Литовченко О.Ю. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ.....	257
Мангушев Д.В., Луняка В.А., Крятова А.С. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ	265
Ляліна Н.С., Чумак Г.М. ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	270
Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., Нєрода Ю.О. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	279
Михайлова Л.І., Глуходід Г.Ю. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ.....	284

Онокало В.Г. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ОЦІНКИ.....	289
Пандас А.В., Пшенична Ю.Г. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	293
Петрик В.А., Гуржій Н.М. ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	299
Пугачевська К.Й., Кузла М.І. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ.....	305
Пустова В.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	310
Свідерський В.П., Кузьменко А.В., Горецька А.В. ТИПИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ЇХ ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ РАЦІОНАЛЬНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	316
Синиціна Ю.П., Шпортько Г.Ю., Линник А.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	321
Скворцов І.Б., Кулик М.А. ПРИНЦИП НОРМАЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ.....	327
Скиба М.В., Березньова М.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	335
Скиба М.В., Литвинюк А.В. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	342
Скібіцький О.М. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО І ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	347
Стефанишин Л.С. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ.....	355
Стопченко Є.І. ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	360
Ставицький О.В., Ткаченко А.А. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	363
Турчина С.Г. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	367
Лисенко Т.І., Усиченко І.В., Алексєєнко І.А. КОНЦЕПЦІЯ «ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА» ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	373
Шмиголь Н.М., Касянок М.А. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	379
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Антохов А.А., Антохова О.Ю. МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	386
Гончарова Н.М. АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	393
Задорожнюк Н.А., Ростова Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ОДЕССЫ).....	401
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Тур О.М., Мануйлович Ю.М. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ	407
Штогрин Г.С. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ГАЛУЗЕВИХ ПІДКОМПЛЕКСІВ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА	413

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мантур-Чубата О.С., Мельник І.В., Толстюк М.І.

РОЛЬ БІРЖ ПРАЦІ У БОРОТЬБІ З БЕЗРОБІТТЯМ
В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС.....

421

Сьомченко В.В., Циганок К.О.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ
З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....

428

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Тодосійчук В.Л., Мостовик В.О.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХНІ ОСОБЛИВОСТІ.....

434

Ватаманюк О.С.

ОЧІКУВАННЯ ТА НАСЛІДКИ ВІД ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМИ
БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....

443

Голобородько Т.В., Єршова У.І.

ТУРИСТИЧНИЙ ПОДАТОК: ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ
В УКРАЇНІ ТА В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ (НА ПРИКЛАДІ ФРАНЦІЇ).....

449

Давискіба К.В., Карпова В.В., Ревенко О.В.

ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА І ПРОБЛЕМИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....

457

Демчишак Н.Б., Біда І.О.

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ
ГЕНЕРАЦІЇ ЗНАНЬ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....

464

Думанська І.Ю.

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСАД СТВОРЕННЯ ТЕХНОПАРКІВ В АПК ТА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ.....

472

Євтушенко М.С.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ВІДПОВІДНО ДО РЕЄСТРУ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ.....

478

Пенез О.В.

НБУ І ФРС США: СПІЛЬНЕ ТА РІЗНЕ.....

485

Простебі Л.І., Юрій С.М.

ДОХОДИ І ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ –
РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЇХ ВИКОНАННЯ.....

490

Слав'юк Р.А.

ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА:
ДОСВІД ПОЛЬЩІ.....

497

Сукрушева Г.О., Валовик Ю.Д.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА.....

506

Шкварчук Л.О., Ярошевич Н.Б.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ:
СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ.....

510

Штефан Л.Б.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОЇ КООРДИНАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ
ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ.....

516

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Аверкина М.Ф., Бабюк Н.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ
В УКРАЇНІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУ.....

523

Гевлич Л.Л., Мошура Л.О.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА.....

527

Куракіна Ю.О.

ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ.....

534

Осадча Г.Г., Щербатюк І.С.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ.....

541

Аверкина М.Ф., Сипата М.В.

АВТОМАТИЗОВАНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄСТВІ.....

548

Тютюнник С.В., Тютюнник І.Ю.

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....

553

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бегун С.І., Штинь А.М. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ.....	558
Волинець В.І., Гордополова Н.В., Ніколюк П.К. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ.....	565
Drokina N.I. THE IMPACT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY ON THE TELECOM TRANSFORMATION IN UKRAINE.....	570
Олешко Т.І., Клименко Б.І. МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ІГОР.....	578
Проскурович О.В., Сорока Л.О. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	583
Янішевський В.С. ЦІНА ОПЦІОНУ В МОДЕЛІ БАШЕЛЬЄ З ОБМЕЖЕННЯМ.....	593
Однорог М.А. РОЛЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	599
Рудика В.І., Сукрушева Г.О., Ковалевська А.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	605
Генчева А.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ.....	609
Пінчук А.О. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	616
Казарян О.Г. МОНІТОРИНГ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕХАНІЗМУ ЇЇ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	623
Афонов Р.П. ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ПРИКЛАДНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	629
Артюхов А.Є. УНІВЕРСИТЕТ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ З НАВЧАННЯ ПРОТЯГОМ ЖИТТЯ ТА КОНЦЕПЦІЯ ПАРАДОКСУ МАЙСТЕРНОСТІ.....	638

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Chekalovska H.Z.

«NEW ECONOMY»: DEFINITION OF CONCEPT IN HISTORICAL CONTEXT.....3

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Alekseeva T.I.

IMPROVEMENT OF THE ECOLOGICAL SITUATION IN UKRAINE AS ONE
OF THE WAYS TO INTEGRATE INTO THE EU..... 11

Hrabar M.V.

TOURIST MARKET OF MYANMAR: THE MODERN STATE AND VECTORS OF DEVELOPMENT..... 28

Hrytsyna L.A., Kernytska N.O.

CHARACTERISTICS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE..... 24

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Vakaliuk V.A., Balkovska V.V.

STUDY OF PRIORITY DIRECTIONS OF STATE REGULATION
OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE..... 30

Galtsova O.L.

INSTITUTIONALIZATION OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF THE STATE..... 34

Kazlouski V.U., Ganski U.A.

THE MARKETING OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE
AND ITS SPECIFICS IN CONDITIONS OF CULTURE COMMERCIALIZATION..... 39

Denisova E.S., Kulikova I.V.

ANALYSIS OF LAND USE ISSINSKY DISTRICT OF THE PENZA REGION..... 45

Matvieiev V.V., Gaydarzhiyskaya O.M., Lunkina I.Yu.

STUDY OF THE METHOD OF PEDAGOGICAL PREPARATION OF MASTERS TO THE TEACHING
ACTIVITY WITH THE PROFESSIONAL INTEGRITY OF PROFESSIONAL INTEGRITY..... 50

Plysenko G.P.

THE PRACTICE OF IMPROVING THE SOCIAL SERVICES SYSTEM IN THE FORMAT
OF "TRANSPARENT OFFICE"..... 55

S'omkina T.V., Lytvynova O.V., Dymenko R.A.

ANALYSIS OF THE SOFTWARE DEVELOPERS IN UKRAINE..... 61

Tantsiura Y.A., Kasianova N.V.

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ENERGY SYSTEM OF THE COUNTRY..... 67

Yarova Y.M.

POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP OF UKRAINE
IN MODERN CONDITIONS..... 72

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Sikorska L.O., Andrushchenko N.O.

PERFECTION OF SYSTEM OF COMMUNICATIVE MANAGEMENT IS ON ENTERPRISE..... 76

Bakina T.V.

ECOLOGICAL MANAGEMENT AS A FACTOR FOR PROVIDING SUSTAINABLE COMPETITIVE
ADVANTAGES OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN EXTERNAL MARKETS..... 81

Bugai V.Z., Baran O.M.

PROJECT FINANCING AS A NEW FORM FOR INVESTMENT IN THE MAIN CAPITAL..... 88

Baranovska D.O.

INFRASTRUCTURE FEATURES OF THEATRICAL RELEASE FUNCTIONING IN UKRAINE..... 93

Kosareva I.P., Khokhlov M.P., Biryukova V.V.

RESEARCH OF THEORETICAL BASIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE..... 101

Blyznyuk T.P.

ASSESSMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF MULTINATIONAL COMPANY..... 108

Bogoyavlensky O.V., Bezugla M.V.

THE AREAS OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES
OF MANAGEMENT OF CREATIVITY OF PERSONNEL..... 113

Bogoyavlensky O.V., Mestoyan A.N.

ADAPTIVE ENTERTAINMENT MANAGEMENT – SUCCESSFUL DEVELOPMENT..... 118

Bogoyavlensky O.V., Oksenenko S.P., Galyapa A.O.

TERMS OF FORMATION OF SYSTEM OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES..... 122

Vavulin O.I. DEVELOPMENT OF LOGISTIC PROPOSALS FOR IMPROVEMENT OF PRODUCTION AND SUPPLY PRODUCTION IN A REAL ECONOMY IN SUMSKA REGION.....	126
Vavulin O.I. MODERN LOGISTIC TECHNOLOGIES IN INDUSTRIAL HOUSEHOLD.....	131
Herasymenko J.V. MOTIVATION CONSTITUENT OF PARTNERSHIP RELATIONSHIP WITH PERSONNEL AS INTERNAL STAKEHOLDERS OF THE ENTERPRISE.....	138
Doronina K.S. DEVELOPMENT OF A CORPORATE SECURITY'S MANAGEMENT STRATEGIC MEASURES COMPLEX FOR MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....	146
Drozdova V.A., Kirova A.V. ANALYSIS OF THE ENVIRONMENT OF THE JUICE PRODUCTION INDUSTRY.....	153
Diadyk T.V., Hurina Yu.V., Pochtalion A.V. ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE.....	160
Zhovkovskaya T.T. REALIZATION OF ACCURACY OF THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM AND REFLEXIAL MANAGEMENT CONCEPT OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE	165
Zhuravel Yu.V. PECULIARITIES OF STRATEGIC PLANNING IMPLEMENTATION AT FOOD ENTERPRISES.....	173
Zadovska O.O., Artemenko L.P. EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF COMPANY'S STRATEGY.....	185
Shikovets K.O., Kvita G.M., Sivolap J.V. ENHANCING THE EFFICIENCY OF PUBLIC ENTERPRISES BY USING THE «BLUE OCEAN» STRATEGY.....	190
Zavoloka L.O., Kolesnik Ye.O., Silina I.S. INNOVATIONS ON THE MARKET OF INSURANCE SERVICES.....	195
Kotelnykova I.M. PERSONNEL PROVISION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	201
Zadorozhko H.I., Krasnenska O.B. MODERNIZATION OF MANAGEMENT PROCESS OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF RAILWAY TRANSPORT.....	209
Kret I.Z., Petrushka T.O. ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF EVALUATION OF ITS MAIN ACTIVITIES.....	214
Krykavsky Ye.V., Leonova S.V. PRIORITIES OF APPLICATION TELEWORK IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....	222
Krikun O.O. QUALITY MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES UNDER THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS ISO.....	230
Kuzmenko A.V., Zhytnik S.S. WAYS TO IMPROVE THE PERSONAL MOTIVATION SYSTEM AT THE EXAMPLE OF PJSC "ELECTROMASHINE".....	236
Kuredu N.N., Yuhnovskaya Yu.A. COMPOSITION PARTS AND LEVEL OF MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF TREATMENT AND WELFARE TOURISM IN UKRAINE.....	243
Lysenko V.V., Prihodko I.A. INFLUENCE OF SELF-MANAGEMENT FUNCTIONS AND TECHNOLOGIES FOR DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE.....	251
Lytovchenko O.Yu. METHODICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCES OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS.....	257
Mangushev D.V., Luniaka V.A., Kriatova A.S. DEVELOPMENT OF ACTIVITIES TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET OF HOTEL SERVICES.....	265
Lialina N.S., Chumak G.M. TRENDS OF EXPENDITURE'S FORMATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	270
Mikhaylenko O.V., Nikolaenko S.M., Neroda Y.O. ANALYZING OF PROFITABILITY OF THE OPERATIONAL ACTIVITY BY TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY.....	279
Mikhailova L.I., Gluhodid G.Yu. THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS ON FORMATION OF PERSONNEL COMPETENCIES.....	284
Onokalo V.G. EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE ACTIVITY AND THEORETICAL APPROACHES TO ITS EVALUATION.....	289

Pandas A.V., Pshenichna Y.G. SATISFACTORY OF FINANCIAL REHABILITATION OF BUILDING ENTERPRISE.....	293
Petryk V.A., Gurzhij N.M. OBJECTIVE NEED FOR THE USE OF A SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS STRATEGY AND ITS ROLE IN IMPROVING COMPETITIVENESS OF MODERN DOMESTIC ENTERPRISES.....	299
Pugachevska K.Y., Kuzla M.I. ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM BASED ON THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS.....	305
Pustova V.V. WAYS TO IMPROVE THE PRODUCTIVITY OF BUSINESS PROCESSES.....	310
Svidersky V.P., Kuzmenko A.V., Gorecka A.V. TYPES AND TECHNOLOGIES OF MODERN INFORMATION SYSTEMS AND THEIR INFLUENCE ON THE ADOPTION OF RATIONAL ADMINISTRATIVE SOLUTIONS.....	316
Synytsina Yu.P., Shortko H.U., Linnyk A.V. ORGANIZATIONAL AND INFORMATION SUPPORT SYSTEM OF THE ASSESSMENT OF THE QUALITY OF RISK MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS.....	321
Skvortsov I.B. PRINCIPLE OF NORMALITY AND METHODS OF ITS APPLICATION.....	327
Skyba M.V., Berezneva M.G. IMPROVING THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	335
Skyba M.V., Litvinyuk A.V. THE FEATURES OF STRATEGIC PLANNING ON PUBLIC ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS.....	342
Skibitsky O.M. ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INTRODUCTION OF AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT IN THE ENTERPRISES OF HOTEL, RESTAURANT AND TOURISM BUSINESS.....	347
Stefanyshyn L.S. ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF PROFESSIONAL EDUCATION.....	355
Stopchenko E.I. INNOVATIVE IMPLEMENTATION AND THEIR IMPACT ON THE ENTERPRISE'S HOSPITALITY IN.....	360
Stavitsky O.V., Tkachenko A.A. ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE IN A GLOBALIZED WORLD.....	363
Turchina S.G. MANAGING FEATURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE TRADE POLICY.....	367
Lysenko T.I., Usichenko I.V., Aliksieienko I.A. CONCEPT OF "LEAN PRODUCTION" AS THE MODERN APPROACH TO COMPREHENSIVE ENTERTAINMENT RESTORATION.....	373
Shmygol N.M., Kasianok M.A. MANAGEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF COMMERCIAL BANK IN CONDITIONS OF ECONOMIC COMPETITION.....	379
SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Antohov A.A., Antokhova O.Yu. MODEL OF MONITORING OF ECONOMIC SECURITY IN CONDITIONS OF REGIONAL TRANSFORMATIONS.....	386
Goncharova N.M. ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO EFFICIENCY EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS.....	393
Zadorozhniuk N.A., Rostova N.V. FORMATION OF THE BRAND OF THE TERRITORY (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF ODESSA).....	401
SECTION 6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Tur O.M., Manuilovych Y.M. ECOLOGICAL AND ECONOMIC ESTIMATION OF THE USE OF NATURAL RESOURCES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF A STRATEGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	407
Shtohryn H.S. IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF INTEGRATED MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF INDUSTRIAL SUBSIDIARIES OF WATER MANAGEMENT.....	413

SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Mantur-Chubata O.S., Melnik I.V., Tolstyuk M.I.

THE ROLE OF LABOR EXCHANGE IN COMBATING EMPLOYMENT IN UKRAINE
AND EU COUNTRIES..... 421

Somchenko V.V., Tsiganok K.O.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE UKRAINE
AND THE EUROPEAN COUNTRIES POPULATION..... 428

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Aleskerova Yu.V., Todosichuk V.L., Mostovik V.O.

FINANCIAL-CREDIT SUPPLY OF REPORTS OF MAIN AGRICULTURAL
PROPERTIES AND THEIR FEATURES..... 434

Vatamaniuk O.S.

EXPECTATIONS AND CONSEQUENCES OF BUDGET
DECENTRALIZATION REFORM IN UKRAINE..... 443

Holoborodko T.V., Yershova U.I.

TOURIST TAX: SPECIAL FEATURES IN UKRAINE AND EUROPEAN COUNTRIES
(THE CASE OF FRANCE)..... 449

Daviskiba K.V., Karpova V.V., Revenko O. V.

TAX CULTURE AND THE PROBLEMS
OF ITS FORMATION IN MODERN CONDITIONS..... 457

Demchyshak N.B., Bida I.O.

PRINCIPLES OF FINANCIAL REGULATION OF PROCESS
OF KNOWLEDGE GENERATION IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION..... 464

Dumanska I.Y.

SUBMISSION OF THE DEVELOPMENT OF TECHNOPARKS
IN AIC AND THEIR FINANCING..... 472

Yevtushenko M.S.

ELABORATION OF APPROACHES TO LOCAL EXPENDITURES PLANNING
IN ACCORDANCE WITH THE REGISTER OF SOCIAL SERVICES..... 478

Penez O.V.

THE NBU AND THE US FRB: GENERALITIES AND DIFFERENCES..... 485

Prostebi L.I., Yurii S.M.

INCOME AND EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS –
REGIONAL ASPECT OF THEIR IMPLEMENTATION..... 490

Slav`yuk R.A.

EVALUATION THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS:
EXPERIENCE OF POLAND..... 497

Sukrusheva A.O., Valovyk Yu.D.

THEORETICAL SITUATION OF MANAGEMENT
OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE..... 506

Shkvarchuk L.O., Yaroshevych N.B.

THE HOUSEHOLDS' FINANCIAL POTENTIAL:
THE ESSENCE AND METHODOLOGY OF EVALUATION..... 510

Shtefan L.B.

PROBLEMS OF EFFICIENT COORDINATION OF MONEY-CREDIT
AND PHYSICAL POLICY IN THE CONDITIONS OF RECESSION..... 516

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Averkyna M.F., Babiuk N.V.

CURRENT STATUS OF INFORMATION SYSTEMS OF ACCOUNTING IN UKRAINE
AND TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT..... 523

Gevlych L.L., Moshura L.O.

INTELLECTUAL CAPITAL: ESSENCE AND STRUCTURE..... 527

Kurakina Yu.O.

INTRODUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN BUDGETARY INSTITUTIONS
AS A FACTOR OF INCREASED STATE FUNDS EFFICIENCY..... 534

Osadcha G.G., Shcherbatiuk I.S.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGING PRODUCTION RESERVES..... 541

Averkyna M.F., Sypata M.V.

AUTOMATED SYSTEMS OF MANAGEMENT ACCOUNT AT THE ENTERPRISE..... 548

Tiutiunyk S.V., Tiutiunyk I.Yu.

MODELING OF PROFITABILITY INDICATORS OF ACTIVITY
OF THE SMALL ENTERPRENEURSHIP 553

SECTION 10. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Behun S.I., Shtyn A.M.

PROGNOSTICATION OF ENTERPRISE FINANCIAL INSOLVENCY BASED
ON MODELS OF DISCRIMINANT ANALYSIS..... **558**

Volynets V.I., Gordopolova N.V., Nikolyuk P.K.

COMPARATIVE ANALYSIS OF CREATION AND SUBMISSION
OF REPORTS SPECIALIZED SOFTWARE..... **565**

Drokina N.I.

THE IMPACT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY
ON THE TELECOM TRANSFORMATION IN UKRAINE..... **570**

Oleshko T.I., Klymenko B.I.

MODELING OF THE INVESTMENT PROCESS ON THE BASIS OF THE THEORY OF GAMES..... **578**

Proskurovych O.V., Soroka L.O.

ECONOMETRIC MODELING OF FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE..... **583**

Yanishevsky V.S.

OPTION PRICE FOR BACHELIER MODEL WITH CONSTRAINTS..... **593**

Odnorog M.A.

ROLE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY..... **599**

Rudyka V.I., Sukruheva A.O., Kovalevska A.M.

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STABILITY
OF THE ENTERPRISE..... **605**

Hencheva A.A.

THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT
OF ENTERPRISES AND COMPETITIVENESS..... **609**

Pinchuk A.O.

ANALYSIS OF FACTORS OF INFLUENCE ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF AGRICULTURE OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF SOCIETY..... **616**

Kazaryan O.G.

MONITORING OF THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM
AS A TOOL OF THE MECHANISM OF ITS FINANCIAL REGULATION..... **623**

Afonov R.P.

FORMATION OF COMPONENTS OF APPLIED TOOLS FOR EVALUATION
OF ECONOMIC AND ECOLOGICAL SAFETY OF METALLURGICAL ENTERPRISE..... **629**

Artyukhov A.Ye.

UNIVERSITY AT THE MARKET OF LIFE LONG LEARNING EDUCATIONAL SERVICES
AND THE CONCEPT OF THE PARADOX OF SKILLМАЙСТЕРНОСТІ..... **638**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 19

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

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