ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 23

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.
Князєва 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 Пілеліене – 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 № 9 от 28.09.2018 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

УДК 658.001.76:338.43

Загурський О.М.
д.е.н., доцент,
професор кафедри транспортних технологій та засобів у АПК
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Загурська Ю.С.
асистент кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Білоцерківський інститут економіки та управління
Університету «Україна»

У статті розглянуто, охарактеризовано інноваційно-інституціональні форми організації виробництва та колективної праці; вдосконалення систем управління, спеціалізації та концентрації агровиробництва. Сформовано пропозиції щодо інституціоналізації нових ефективних організаційних технологій, які формують інноваційну інфраструктуру аграрного сектору економіки.
Ключові слова: *аграрний сектор, кластеризація, кооперація, корпоратизація, організаційні інновації, саморегуляція.*

В статье рассмотрены, охарактеризованы инновационно-институциональные формы организации производства и коллективного труда; совершенствования систем управления, специализации и концентрации агропроизводства. Сформированы предложения по институционализации новых эффективных организационных технологий, которые формируют инновационную инфраструктуру аграрного сектора экономики.
Ключевые слова: *аграрный сектор, кластеризация, кооперация, корпоратизация, организационные инновации, саморегуляция.*

In the article there is a detailed review of innovative forms of organization in agro-economic activity. It is determined that the necessity of institutionalization of innovative organizational technologies is connected with the fact that in the post-industrial economy, there are non-economic motives of activity. Further transformations of organizational and legal structures in the agrarian sector of the economics will be associated with the institutionalization of new organizational technologies.
Key words: *agrarian sector, clustering, cooperation, corporatization, organizational innovation, self-regulation.*

Постановка проблеми. Сучасний стан суспільства й економіки дедалі більше зумовлює вдосконалення інституціонального середовища, заснованого на всебічному використанні діяльності всіх учасників інноваційного процесу. Згідно з оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму економічне зростання в інноваційно активних країнах на 50% залежить від розвитку технологій, на 25% – від ефективності функціонування суспільних інститутів, на 25% – від якості мікроекономічного середовища, яке також можна вважати елементом інституціональної структури суспільства. Відповідно, першочерговим завданням інституціональної трансформації вітчизняної економіки є створення базових інституціональних умов розвитку інновацій (інституціональна модернізація інноваційної системи).

Економічне зростання аграрного сектору економіки, відповідно, рівень його конкурентоспроможності поряд із застосуванням технічних та технологічних інновацій сильно залежать від організаційних інновації, а саме інституціоналізації нових форм організації виробництва та колективної праці, вдосконалення систем управління, спеціалізації та концентрації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням розвитку економіки, заснованої на знаннях та інноваціях, приділяли П. Друкер [1], Н. Краус [15], Г. Менш [16], М. О'Салліван [17], К. Перес, [8], М. Портер [18.], Л. Федулова [11], Г. Хамел [12] та інші вчені. Фундаментальним та прикладним проблемам інституціонального контенту інноваційного розвитку аграрного сектору України присвятили увагу авторські колективи під керівництвом Ю. Лупенка [2], П. Саблука [3], О. Шубравської [4] та інші науковці.

Проте, незважаючи на кількість і глибину досліджень, трансформаційні зміни як самого агарного сектору, так і інститутів, що закріплюють ефективні інноваційні форми, що забезпечують розвиток та підтримку всіх сфер багатофункціональних аграрних відносин, спонукають до подальших розробок цієї важливої проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є пошук нових ефективних інституціональних форм організації виробництва та колективної праці, вдосконалення систем управління, спеціалізації та концентрації виробництва через взаємодію всіх учасників кластерних систем інноваційної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарські структури в аграрному секторі економіки країни сформовані за правом приватної власності на землю та майно разом з індивідуальними, сімейними та колективними формами організації виробництва.

Реалії розвитку аграрного бізнесу в країні пов'язані з укрупненням організаційно-правових форм та застосуванням агротехнічних інновацій, що приводять до звуження сфери прикладання праці сільськими мешканцями, відповідно, до

Таблиця 1

Розвиток організаційно-правових форм в аграрному секторі економіки

Форми господарювання	Кількість суб'єктів, тис. од.	Площа сільськогосподарських угідь		Виробництво валової аграрної продукції	
		млн. га	%	млрд. грн.	%
2015 р.					
Усі господарські формування	5 896,0	37,8	100	270,4	100
сільськогосподарські підприємства	13,2	17,0	45,0	139,1	51,4
фермерські господарства	33,08	4,3	11,4	19,1	7,0
господарства населення	5 840	16,5	43,6	112,3	41,5
2016 р.					
Усі господарські формування	4 915,8	37,8	100	258,4	100
сільськогосподарські підприємства	13,1	17,0	45,0	131,9	51,2
фермерські господарства	32,3	4,4	11,6	18,9	7,3
господарства населення	4 860	16,4	43,4	107,5	41,4
2017 р.					
Усі господарські формування	4 915,9	37,8	100	276,7	100
сільськогосподарські підприємства	14,0	16,8	44,5	145,1	52,5
фермерські господарства	33,7	4,5	11,9	22,1	7,9
господарства населення	4 860	16,5	43,6	109,5	39,6

Джерело: дані Державної служби статистики України за відповідні роки та власні розрахунки

зростання безробіття. Проте в сучасній економіці розглядати інновацію як явище необхідно поряд з інновацією як процесом, що пов'язаний зі створенням, освоєнням та поширенням нових знань, який потребує інституціонального забезпечення, що дасть змогу не тільки розвивати нові прогресивні, але й відтворювати на новій інноваційно-технологічній основі традиційні види виробництва. Необхідність інституціоналізації інноваційних організаційних технологій передусім пов'язана з тим, що в постіндустріальній економіці «неекономічні мотиви в людській діяльності» (автономність, можливість самореалізації, жага до пошуку, прагнення до творчості, бажання набути нового досвіду, можливість участі у прийнятті рішень, тяжіння до спільності дій, прагнення до самовдосконалення тощо) «теж мають значення» [13, с. 60–61], а в певних ситуаціях переважають економічні. Так, процеси самоорганізації економічних агентів аграрного сектору, що насамперед пов'язані з обмеженими можливостями донести до влади свої проблеми та захистити власні інтереси, брати участь у формуванні та обговоренні політики регулювання аграрного ринку, спонукають їх до створення нових інституціональних форм, а саме саморегульованих організацій товаровиробників, які дають змогу розв'язати проблеми, притаманні дрібнотоварним виробникам.

Відмінність саморегульованих організацій від інших некомерційних організацій полягає саме в тому, що їхніми обов'язками стає функція організації ринку «знизу» у вигляді вироблення правил, стандартів поведінки, зокрема етичних, та норм контролю за виконанням цих правил, а особливо тих, що стосуються підвищення якості товарів, робіт, послуг, забезпечення ефективної взаємодії між суб'єктами, які здійснюють певну агрогосподарську діяльність. Оскільки для кожного окремого суб'єкта аграрного господарювання вироблення формальних правил – процес занадто дорогий, то саморегульовані організації виступають посередником між самими господарствами, державними органами та споживачами їх продукції.

Необхідність застосування технологій кооперації в аграрному секторі економіки України виражається в наданні можливості дрібним формам господарювання використовувати переваги великотоварного виробництва на основі спільної праці та поєднання зусиль і ресурсів усіх її учасників, не порушуючи права приватної власності індивідуального агровиробника. Разом з економічними ефектами, що дають процеси кооперації, не слід забувати про їх соціальну орієнтацію, спрямовану на створення умов для залучення до праці місцевого населення, що сприятиме зменшенню кількості безробітних та забезпечить працюючим відповідний дохід, розвиток сільських територій, розширене відтворення сільського життєвого середовища. Подальші інтеграційні зміни сільськогосподарських кооперативних організацій пов'язані з посиленням їх ринкової влади через концентрацію попиту, пропозиції або капіталу. Механізмом посилення ринкової влади може бути рішення про створення мережі закупівельних та збутових кооперативів, що забезпечать сукупний попит на матеріально-технічні ресурси та сукупну пропозицію аграрної продукції, які відповідатимуть пропозиціям постачальників і попиту переробної промисловості чи об'єднання сільськогосподарських, виробничих, кредитних, зберігаючих, мар-

кетингових, збутових та переробних кооперативів задля створення господарських систем із завершеним технологічним циклом, тобто горизонтальної або вертикальної інтеграції.

Якщо горизонтальна інтеграція, яка може бути проведена злиттям кооперативів, створенням союзів або партнерств з метою структурно-функціональної взаємодоповнюваності їх у виробничому процесі, скороченням витрат, раціональнішим використанням потужностей та мобільності ресурсів, покращенням своїх конкурентних позицій на агропродовольчих ринках, здебільшого спрямована на концентрацію капіталу та створення єдиної стратегії у галузі, що загалом відповідає кооперативним принципам, то вертикальна інтеграція дедалі згубніше впливає на традиційні підвалини системи кооперативних цінностей. Вертикальний напрям механізму кооперування веде до спрощення процедури господарювання завдяки заміні ринкових трансакцій внутрішньо фірмовими ієрархічними взаємозв'язками, «вартість утворення яких суттєво поступається вартості заключення контрактів» [5, с. 319]. Зрештою, створюються умови для формування розвинутої форми інтеграції, яка об'єднує всі ланки агропродовольчого ланцюга (від вирощування продукції сільського господарства та її первинної переробки до реалізації готових продуктів харчування через роздрібну мережу, та, як наслідок, створення комплексного механізму відтворення в аграрній сфері). Внутрішнє здійснення цих функцій веде до зменшення собівартості кінцевого продукту, спрощення координації всіх процесів, дає змогу оперувати більш своєчасною та точною інформацією, зрештою, зменшує ризик агробізнесу. Водночас у такому разі відбувається певна деформація основоположних кооперативних принципів. Це стосується відкритості членства, членських паїв, рівня відповідальності, можливостей залучення зовнішніх інвестицій, зрештою, права власності на ресурси, що робить таку інтеграцію ближчою до корпоративних принципів, ніж до кооперативних, адже, «як тільки вся виробнича діяльність інтерналізовується в межах однієї організації, постачальник отримує часткову або повну монополію відносно підрозділів, які забезпечує» [6, с. 38–39].

Водночас зростання кількості вертикально інтегрованих корпоративних структур та їх укрупнення пояснюються не тільки фактором ефективності ведення агрогосподарської діяльності, адже не останню роль тут відіграє ментальність українського бізнесу, який більш схильний до вкладання коштів у звичні для нього організаційно-правові форми. Тут слід розуміти, що активне формування надвеликих корпоративних структур здійснюється не тільки завдяки концентрації та інтеграції виробництва, але й через монополізацію економічної влади на агропродовольчому ринку та в політиці. Тенденція до експансії в усі сфери життя несе загрозу порушення балансу спеціалізованих та комплексних ролей як в інституціональній структурі аграрного сектору економіки, так і суспільства загалом, веде до руйнування місцевих аграрних комплексів, що за досягнення певної критичної межі створює загрозу продовольчій безпеці та продовольчій незалежності країни. Відповідно, сфера державного регулювання має створити систему управління корпораціями, структура якої має бути спрямована на розв'язання завдань соціально-економічного розвитку економіки країни [9, с. 4]. Метою створення такої системи на стратегічному рівні має бути забезпечення національної безпеки та рівня якості життя громадян, що відповідає міжнародним стандартам.

Так, принципи спільного партнерства невеликих аграрних виробників відтворились у створенні так званих S-корпорацій. У США вони мають ті самі характеристики, що звичайні корпорації, окрім того, що не належать до комерційних структур, відповідно, не сплачують прибуткового федерального податку. Натомість кожний власник акцій заповнює індивідуальну декларацію із зазначенням своєї частки в корпоративному прибутку та сплачує податки як фізична особа. Специфікою корпорації такого типу є обмежена й невелика кількість учасників, розширення кола яких, як правило, відбувається за рахунок членів сімей та родичів її учасників [4, с. 244].

Проте підвищення інноваційності агрогосподарюючих суб'єктів, відповідно, конкурентоспроможності продукції вітчизняного аграрного сектору вимагають застосування нових інтеграційних форм. Так, за п'ятої хвилі технологічної революції найефективнішою формою організації є вже не горизонтальна або вертикальна, а діагональна інтеграція, в якій нелінійні взаємодії підсистем спонукають до розвитку нелінійних соціально-економічних систем вищого рівня з новими управлінськими якостями.

Певним аналогом такої інтеграції в царинах науки, технології й інновації є кластеризація, яка спрямована на об'єднання індустрії створення інновацій та індустрії її масового впровадження у виробництво, оптимізуючи ризики обох сторін. Кластерний підхід ґрунтується на новому уявленні про суспільний та територіальний поділ праці та полягає в тому, що основною структурною одиницею постіндустріальної аграрної економіки стає міжгалузевий комплекс, який інтегрує комерціалізацію інноваційного процесу від старту до кінцевої стадії. За словами М. Портера, «на сучасному етапі глобалізації кластери (новий спосіб мислення про національні, державні та місцеві економіки – нові ролі для компаній і різнотипових установ у підвищенні конкурентоспроможності) мають набути більшого значення в умовах посилення складності

динамічної економіки, заснованої на знаннях» [18]. Більше того, С. Гошал і П. Моран вважають, що в сучасних економічних умовах «прийшов час припинити будувати теорії організацій, що зберігають міф ринкової економіки, й почати спочатку, з розроблення альтернативної теорії, яка визнає реальність організаційної економіки» [14, с. 47]. Для аграрного сектору економіки найбільш життєздатними будуть два типи кластерів, а саме створені за територіальною ознакою (регіональні кластери) та за технологічним профілем (продуктові кластери).

Регіональний кластер (рис. 1) є географічним об'єднанням взаємозалежних підприємств та організацій на сільських територіях, які формують суміжні етапи виробничо-збутового процесу, що поєднує виробничу, переробну, соціально-побутову сфери. Для ефективного виконання своїх функцій він має складатися з ядра кластера (агровиробничі організації – організації збереження та переробки – організації з виробництва продуктів харчування – збутові організації – споживачі) та периферії, що формується навколо ядра кластера (інфраструктурні організації; асоційовані інституції: науково-дослідні організації, технопарки, організації зі стандартизації, органи державної влади і місцевого самоврядування та громадські організації). Такий тип кластерів може (і повинен) виконувати не лише економічні, але й соціально-економічні функції «облаштування сільських територій і поселень із сучасними агропромисловою, агросервісною, житловою та культурною зонами» [7, с. 295], відповідно, потребує всебічної підтримки з боку сільських громад та сільської спільноти.

Важливим етапом становлення регіонального кластеру з огляду на те, що його штучне створення є тривалим і ресурсомістким процесом, С. Растворцева та Н. Череповська вважають «ідентифікацію видів діяльності в регіоні, на базі яких формування кластера буде ефективним» [10, с. 124]. Відповідно, створенню регіонального кластеру має передувати кропітка спільна робота агробізнесових структур, місцевих органів влади та громадськості щодо пошуку виробничих та організаційних інновацій, поєднання яких в один господарський механізм сприятиме підвищенню ефективності їх господарської діяльності, розвитку сільських територій та зростанню добробуту сільських громад.

Продуктовий тип кластеру є об'єднанням підприємств та організацій з однаковим технологічним профілем, а у своєму складі має схоже на попередній кластер ядро та дещо іншу периферію, яка передусім відрізняється відсутністю територіального забарвлення і, відповідно, впливу органів місцевого самоврядування, ширшим спектром наукових установ, науково-дослідних організацій та посиленим державним контролем за

Рис. 1 Модель регіонального кластеру

Джерело: розроблено авторами

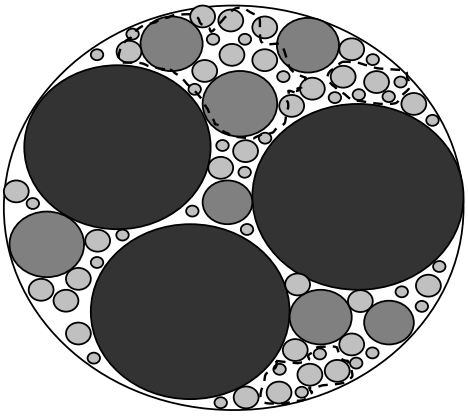
дотриманням екологічних умов виробництва. Він може включати також банки та інші фінансові установи, страхові компанії, аграрні ВНЗ і систему післявузівської підготовки та перепідготовки кадрів, зокрема вищої кваліфікації (кандидатів і докторів наук), бібліотеки, наукові фонди тощо, а також іноземні та міжнародні установи, підприємства організації та їх об'єднання, транснаціональні корпорації, насамперед корпорації у сфері та зоні їх спільних соціально-економічних інтересів.

Продуктовий кластер – це не тільки концентрація різних агротехнічних новацій, але й певна конкурентна система спільного створення, володіння, користування, розпорядження, управління, поширення та експлуатації нових сортів насіння, порід тварин і технологій. Цей тип кластеризації доцільно здійснювати на основі спеціальних економічних агропромислових зон господарювання, а саме індустріально-технічної, індустріально-продовольчої та органічної, продукція виробництва яких переважно орієнтована на експорт. Такий підхід дає можливість поєднати переваги коопераційних процесів, пов'язаних з організаційно-економічними можливостями бізнесу, інноваційними досягненнями аграрної науки та фінансовими можливостями держави, суттєво підвищує рівень конкурентоспроможності аграрного виробництва та відкриває широкий простір для ефективного застосування різних інструментів діалогу між державою та бізнесом.

Однак на практиці процеси кластеризації набагато складніші та різноманітніші, ніж у теоретичних розкладках, а ділові стосунки, що виникають між суб'єктами інтеграції, зазвичай мають складнішу структуру, ніж будь-яка інтеграція, адже потрібні співтовариство, єдине бачення, стратегія та спільні проекти. Досвід розвинутих країн світу свідчить про необхідність розвитку всіх форм агрогосподарювання незалежно від їх розміру або форми власності без порушення їх цінностей та протиставляння одна одній. Створені інституціональні умови в аграрному секторі економіки мають всебічно сприяти кооперації та взаємодоповнюваності форм функціонування суб'єктів агрогосподарювання задля можливості реалізації ними в перспективі специфічних форм та чинників інноваційного розвитку, налагоджуючи сумісне просування виробленої аграрної продукції продуктовим ланцюгом за мінімальної участі посередників.

На нашу думку, в аграрному секторі економіки мають співпрацювати всі типи організаційно-правових структур і створені на основі саморегулювання, кооперації, корпоратизації та кластеризації різні види їх об'єднань, у яких для кожної організаційно-правової форми знайдуться своє місце і свої функції як у традиційній агровиробничій діяльності, так і в інших інноваційних або диверсифікаційних її видах (рис. 2).

Сучасна стратегія ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектору має будуватись на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства як цілісна система, що органічно поєднує різні за розмірами та формами суб'єкти агровиробничої діяльності. Інша річ, що



ІІІІ – великі агропромислові об'єднання (вертикально інтегровані структури, а саме агрокорпорації, агрохолдинги);

ІІІІ – агропромислові підприємства (господарчі об'єднання, кооперативи, приватно-орендні підприємства, деякі фермерські господарства, створені як приватно-орендні підприємства на основі оренди землі та майна колишніх КСП);

– фермерські (селянські) господарства та їх корпоративні об'єднання; сімейні господарства (фермерські й особисті селянські господарства товарного та напівтоварного типів);

– продуктовий (територіальний) кластер

Рис. 2. Теоретична модель взаємодії суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки

Джерело: розроблено авторами

така кількість організаційно-правових форм потребуватиме збільшення механізмів державного регулювання, а особливо в розрізі диференціації розмірів та видів їх державного стимулювання.

Водночас аналіз чинного законодавства, яке регулює діяльність агровиробничих структур, засвідчує, що воно неповністю відповідає навіть сучасному інституціональному середовищу аграрного сектору. Чинні законодавчі акти, що є формальною умовою реєстрації та обліку суб'єктів господарювання, вже неадекватно відображають їх справжнє місце в економічній системі. Адже сільськогосподарські підприємства, що входять до складу агрокорпорацій, уже не є самостійними суб'єктами господарювання, певна кількість фермерських господарств функціонує не на сімейних засадах, а більша частина особистих селянських господарств займається комерційною діяльністю. Для подолання неузгодженостей, що виникли на сучасному етапі трансформації аграрного сектору на законодавчому рівні, потрібно інституціоналізувати нові форми об'єднань агрогосподарювання, прийнявши закон «Про аграрний устрій», у якому слід чітко класифікувати категорії, до яких будуть віднесені суб'єкти агропідприємницької діяльності, з метою вдосконалення державної аграрної політики та її диференціації щодо кожної категорії.

Висновки з проведеного дослідження. Подальші трансформації організаційно-правових структур в аграрному секторі економіки переважно будуть пов'язані з інституціоналізацією нових організаційних технологій, які на основі самоорганізації економічних агентів передбачають зміну статусу окремих організаційно-виробничих структур, дають імпульс трансформації не лише формам, але й нормам, правилам та системам контрактів, стимулюють інновації та змінюють усталені стереотипи мислення економічних агентів.

Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки значною мірою буде залежати від організаційних інновацій, пов'язаних з розвитком локальних інноваційних систем (територіальних та продуктових кластерів) та кооперації, яка допоможе товаровиробникам протистояти посередницькому бізнесу, отримати ефект не тільки від виробництва, але й від його обслуговування, переробки та збуту продукції. Стратегія ефективного розвитку аграрного сектору має будуватись як цілісна система, що використовує синергетику об'єднання, а не поглинання, а також органічно поєднує різні за розмірами та формами суб'єкти агровиробничої діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации. Москва: ИД «Вильямс», 2007. 432 с.

2. Лупенко Ю. та ін. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи: монографія. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2014. 514 с.

3. Саблук П., Шпикуляк О., Курило Л. та ін. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.

4. Шубравська О., Молдаван Л., Пасхавер Б. та ін. Інноваційні трансформації аграрного сектору економіки: монографія / за ред О. Шубравської. Київ: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. 496 с.

5. Клейн Б., Кроуфорд Р.Дж., Алчян А.А. Вертикальная интеграция, присваемая рента и конкурентный процесс заключения контрактов. Вехи экономической мысли. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2003. Т. 5: Теория отраслевых рынков. С. 318–366.

6. Коулман Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ. Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 3. С. 33–40.

7. Кропивко М., Немчук В., Россоха В. та ін. Організація управління аграрною економікою: монографія / за ред. М. Кропивка. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 420 с.

8. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / пер. с англ. Ф. Маевского. Москва: издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. 232 с.

9. Радєва М. Концепція інституційного розвитку корпоративного сектору економіки України. Сталий розвиток економіки. 2012. № 11. С. 3–8.

10. Растворцева С., Череповская Н. Идентификация и оценка региональных кластеров. Экономика региона. 2013. № 4. С. 123–133.

11. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення. Економічна теорія. 2013. № 2. С. 28–45.

12. Хамел, Г. Во главе революции: как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни / пер. с англ.; под ред. О. Рыбакова. Санкт-Петербург: Best Business Books, 2007. 367 с. URL: http://kandybooks.com/go/8438.html.

13. Bezold C., Carlson R., Peck J. The future of Work and Health. Dover London: Auburn House. Cooperative Economics. Interview with Jaroslav Vanek. Interviewed by Albert Perkins. New Renaissance magazine. 1986. Vol. 5. № 1. URL: www.ru.org/51cooper.html.

14. Ghoshal S., Moran P. Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost. Theory Academy of Management Review. 1996. Vol. 21. P. 13–47. URL: http://www.webssa.net/files/ghoshal 1996.pd.

15. Kraus N.N. Institutional vector of infrastructure development for innovative economy. Actual Problems of Economics. 2014. № 10 (160). P. 96–100.

16. Mensch G. Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die depression. Frankfurt am Main: Umschau Verlag, 1975. 115 p.

17. O'Sullivan M. The Innovative Enterprise and Corporate Governance. Cambridge Journal of Economics. 2000. Vol. 24. P. 393–416.

18. Porter M.E. (ed.) Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions ion. On Competition. Boston: Harvard Business School Press, 1998. P. 197–299. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download.

REFERENCES:

1. Druker P.F.(2007) Biznes i innovacii [Business Innovations] Moscow, Williams Publishing House [in Russian].

2. Lupenko Yu. (2014) Innovatsijne zabezpechennia rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrainy: problemy ta perspektyvy [Innovative support for the development of agriculture in Ukraine: challenges and perspectives]. Kiev: NSC "IAE" [in Ukrainian].

3. Sabluk P., Shpykuliak O., Kurylo L. (2010) Innovatsijna diial'nist' v ahrarnij sferi: instytutsional'nyj aspekt [Innovative activities in the agrarian sector: the institutional aspect]. Kiev: NSC "IAE" [in Ukrainian].

4. Shubravs'ka O., Moldavan L., Paskhaver B. (2012) Innovatsijni transformatsii ahrarnoho sektoru ekonomiky [Innovative transformations of the agrarian sector of the economy]. Kiev, National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics. and predicting [in Ukrainian].

5. Klejn B., Krouford R. Dzh., Alchjan A. A. (2003) "Vertical integration, rent-seeking and competitive contracting process", Sankt-Peterburg, Vehi jekonomicheskoj mysli [in Russian].

6. Koulman Dzh. (2009) "Introduction of social structure in economic analysis", Jekonomicheskaja sociologija Vol. 10. – № 3. – pp. 33–40 [in Russian].

7. Kropyvko M., Nemchuk V., Rossokha V. (2008) Orhanizatsiia upravlinnia ahrarnoiu ekonomikoiu [Organization of management of agrarian economy] Kiev: NSC "IAE" [in Ukrainian].

8. Peres K. (2013) Tehnologicheskie revoljucii i finansovyj kapital. Dinamika puzyrej i periodov procvetanija [Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages] Moscow: Publishing House "Delo" RANHiGS [in Russian].

9. Radieva M. (2012) "Concept of institutional development of the corporate sector of the Ukrainian economy" Stalyj rozvytok ekonomiky. Vol. 11. pp. 3–8 [in Ukrainian].

10. Rastvortseva S., Cherepovskaia N. (2013) "Identification and assessment of regional cluster", Ekonomyka rehyona Vol. 4. pp. 123–133 [in Ukrainian].

11. Fedulova L. (2013) "Innovative development: evolution of views and problems of modern awareness" Ekonomichna teoriia. Vol. 2. pp. 28–45 [in Ukrainian].

12. Hamel G. (2007) Vo glave revoljucii: kak dobit'sja uspeha v turbulentnye vremena, prevrativ innovacii v obraz zhizni [Leading the Revolution: How to Thrive in Turbulent Times by Making Innovation a Way of Life] [Online], Sankt-Peterburg Best Business Books, Retrieved from: http://kandybooks.com/go/8438.html [in Russian].

13. Bezold C., Carlson R., Peck J. (1986) The future of Work and Health. Dover London: Auburn House. Cooperative Economics [Online], Interview with Jaroslav Vanek. Interviewed by Albert Perkins. New Renaissance magazine. Vol. 5, № 1. Retrieved from: http://www.ru.org/51cooper.html.

14. Ghoshal S., Moran P. (1996) Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost [Online], Theory Academy of Management Review. Vol. 21. – № 1. – pp. 13–47. Retrieved from: http://www.webssa.net/files/ghoshal 1996.pd.

15. Kraus N.N. (2014) Institutional vector of infrastructure development for innovative economy Actual Problems of Economics. Vol. 10 (160). – pp. 96–100.

16. Mensch G. (1975) Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die depression Frankfurt am Main: Umschau Verlag.

17. O'Sullivan M. (2000) The Innovative Enterprise and Corporate Governance, Cambridge Journal of Economics. Vol. 24. – № 4. – pp. 393–416.

18. Porter M.E. (1998) Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions ion [Online], Boston : Harvard Business School Press, pp. 197–299. Retrieved from: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.199.4104&rep=rep1&type=pdf.

Zagurs'kiy O.M.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Transport
Technologies and Facilities in Agroindustrial Complex
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Zagurs'ka Yu.S.
Assistant Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,
Bila Tserkva Institute of Economics and Management,
Open International University of Human Development "Ukraine"

ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

In the article, there is a detailed review of innovative forms of organization in agro-economic activity. It is determined that the necessity of institutionalization of innovative organizational technologies is connected with the fact that in the post-industrial economy, non-economic motives of activity in certain situations are dominated by economic ones. The new organizational technologies that can be applied in the agrarian sector of the economics and significantly affect both the economic and non-economic motives of individuals include self-regulation, new forms of cooperation and corporatization, clustering.

The processes of economic agents' self-organization of the agrarian sector encourage them to create new institutional forms: self-regulated organizations of commodity producers that allow solving problems typical for small-scale producers. Technologies application of cooperation in the agrarian sector of the Ukrainian economics is expressed in the provision of the opportunity for small business entities to take advantage of large-scale production on the basis of joint work and combining the efforts and resources of all its participants, without thereby violating the rights of private property of an individual farmer.

Further transformations of organizational and legal structures in the agrarian sector of the economics will be associated with the institutionalization of new organizational technologies, which are based on the self-organization of economic agents, foresee a change in the status of certain organizational and production structures, give impetus to the transformation not only of forms but also of norms, rules and systems of contracts, stimulate innovation and change the established stereotypes of economic agents thinking of the agrarian sphere.

The competitiveness of the agrarian sector of the economy on a large extent will depend on the organizational innovations associated with the development of local innovative systems (territorial and product clusters) and cooperation that will help commodity producers to withstand intermediary business, to get the effect not only from production, but also from its service, processing, and products sales.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ СТАРТАПІВ
ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL STARTUPS

УДК 330.341.1

Антоненко К.В.
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-науковий інститут Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
Мануйленко В.
студентка
Навчально-науковий інститут Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті проаналізовано особливості розвитку бізнесу п'яти найбільших технологічних екосистем. Виділено основні фактори, які впливають на ефективність стартапів в окремих країнах. Розглянуто найприбутковіші сегменти стартапів протягом 2015–2017 рр. Виявлено показники ефективності стартапів в окремих секторах. Виокремлено 10 найефективніших стартап-екосистем світу.
Ключові слова: *стартап, бізнес-ангели, технологічна екосистема, бізнес-модель, інвестори.*

В статье проанализированы особенности развития бизнеса пяти крупнейших технологических экосистем. Выделены основные факторы, влияющие на эффективность стартапов в отдельных странах. Рассмотрены самые прибыльные сегменты стартапов в течение 2015–2017 гг. Выявлены показатели эффективности стартапов в отдельных секторах. Выделены 10 самых эффективных стартап-экосистем мира.
Ключевые слова: *стартап, бизнес-ангелы, технологическая экосистема, бизнес-модель, инвесторы.*

The article analyses the peculiarities of business development of the five largest technological ecosystems. The main factors affecting the effectiveness of startups in individual countries are highlighted. The most profitable segments of startups during 2015–2017 are considered. The indicators of startup efficiency in selected sectors are revealed. Selected the 10 most effective startup ecosystems in the world.
Key words: *startup, business angels, technological ecosystem, business model, investors.*

Постановка проблеми. У час стрімкого розвитку інновацій саме стартап виступає рушієм розбудови держави, адже це перша сходинка до підприємницької діяльності. Однією з основних причин стрімкого розвитку стартапів вважають консервативність і відносно низьку мобільність великих корпорацій, які успішно використовують уже наявні продукти, не завжди приділяючи достатню увагу розробленню та впровадженню нових, тоді як стартапери мають велику кількість новаторських ідей та готові докладати всі сили на їх втілення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку стартапів у міжнародному бізнесі розкривали Л. Рейнер, Л. Малінускейт, І. Марінова, М. Харіза, В. Раві, Р. Маруссі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз ефективності найбільших стартап-екосистем світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, найкращою оцінкою ефективності стартапів слугують особливості розвитку бізнесу в 5 найбільших технологічних екосистемах: Сінгапурі, Гонконгу, Дубліні, Лондоні і Нью-Йорку.

Якщо характеризувати основні показники ефективності стартапів у Сінгапурі, то варто виокремити таке:

1) по-перше, університети країни готують 70% професіоналів, 12% менеджерів вищої ланки і 8% підприємців;

2) по-друге, 10% стартапів стають успішними після акселерації і піднімають до 45% business revenue funding за час інкубації на seed-стадії;

3) по-третє, 70% сінгапурських компаній закриваються після 5 років роботи, з них 50% поглинені (M & A);

4) по-четверте, багато ангельських і seed-капіталів для стартапів, але не закрита ніша A-раунду, для біржі в Сінгапурі недостатньо IPO й успішних історій.

Виокремимо основні фактори, які впливають на ефективність стартапів у цій країні (табл. 1).

Наступна країна, на якій варто зупинитися, – Гонконг. Що характерно, ми можемо переконатися в тому, що ефективність стартапів у Гонконзі варто вважати досить високою, однак ця країна характеризується надзвичайно великою конкуренцією та можливістю вступу на ринок (табл. 2).

Наступна країна – Ірландія. Вона є досить привабливою для започаткування та розвитку нового бізнесу (табл. 3).

Крім того, як свідчать останні тенденції розвитку ринку стартап-кампаній, саме країни Північної Європи (в т. ч. Пн. Ірландія) є досить цікавими в цьому аспекті та демонструють хороші показники приросту стартапів.

На нашу думку, нині одними з найуспішніших країн для розвитку стартапів є невеликі країни (наприклад, Ірландія, Естонія тощо). Це зумовлено насамперед

Таблиця 1

Характеристика ефективності стартапів у Сінгапурі

Критерії	Характеристика
Переваги	Контакти в Південно-Східній Азії, державна підтримка для підприємців-початківців, інвесторів і бізнес-ангелів.
Недоліки	Важко залучити й утримати хороших співробітників, особливо в IT. Стиснений, невеликий ринок заважає масштабованості й отриманню А-раунду, проте дозволяє перевірити бізнес-модель на 5 млн. жителів.
Вартість ведення бізнесу	Дорога оренда, високий рівень життя мінімізуються державними пільгами для стартапів. Знаменитий «Блок 71» працює як синергія між урядом, університетами, приватним сектором і промисловістю, надаючи серйозну допомогу для стартап-екосистеми. Працює норма «заплати, щоб грати». Загалом витрати характерні для розвиненого ринку.
Пріоритети	Smart Nation/City, EdTech, DigitalHealth, CyberSecurity, FinTech, MediaTech, Corporate Innovations, General Mobile
Можливості	TAX-відрахування для бізнес-ангелів, гранти від SG 250 тис. дол., інкубаційна технологічна схема від SG 500 тис. дол., бізнес-ангельська схема від US 2 млн. дол., міжнародним підприємцям з ім'ям від US 3 млн. дол., early-stage венчурний фонд від US 10 млн. дол., і JAM і ACE – стартап-гранти, акселеративні та інкубаційні програми в стратегічно важливих секторах світової економіки, допомога в розвитку бізнесу від державного фонду Spring.

Джерело: складено автором за [1]

Таблиця 2

Характеристика ефективності стартапів у Гонконзі

Критерії	Характеристика
Переваги	Гонконг характеризується великими економічними, соціальними та фінансовими ресурсами, наявністю ділових контактів тощо.
Недоліки	Урядова цензура Китаю, обов'язкова підтримка рішень соціальних проблем: екологія, фінансовий і технологічний розвиток; потрібні партнерства з локальними компаніями, залученням місцевих експертів, професійних CEO серед азіатів.
Вартість ведення бізнесу	Дорога оренда, високий рівень життя, витрати характерні для розвиненого ринку. Знаменитий InvestHK надає унікальну підтримку для екосистеми бізнес-ангелам і інвестує в інкубатори, акселератори, тим самим налаштовуючи систему грантів, фінансової та інтелектуальної, партнерської підтримки підприємців.
Пріоритети	FinTech – 8%, EdTech – 16%, e-commerce – 21%, Gaming – 12%, Healthcare – 8%, Social media – 4%, Mobile – 27%, Wearable – 4%.
Можливості	TSSSU – технологічна підтримка студентів, схема мікрофінансування, New Creative Micro Fund, дизайнерські і технологічні інкубаційні програми, акселерації для стартапів у сфері розумних міст, B2B, фінансових і мобільних, медіатехнологій, допомога з візовою підтримкою, PR і маркетингом, дослідженнями.

Джерело: складено автором за [1]

Таблиця 3

Характеристика ефективності стартапів в Ірландії

Критерії	Характеристика
Переваги	Ірландія – одна з провідних країн для бізнесу; низький податковий тягар; захист інвесторів; розвинутий фондовий ринок; підтримка стартапів з боку Enterprise Ireland; стартап-візи.
Недоліки	Невеликий ринок перешкоджає масштабованості, проте дозволяє перевірити бізнес-модель мінімум на 2 млн. жителів; складно розвивати стартап, якщо ваша область – не електронна комерція і не сервіси, побудовані на засадах партнерства з глобальними IT, Bio-Medical і Tech-компаніями; відносно мала кількість приватних венчурних фондів.
Вартість ведення бізнесу	Адекватна вартість оренди, високий рівень життя мінімізується державними пільгами для стартапів. Enterprise Ireland працює як синергія між урядом, університетами, корпораціями, промисловістю і дійсно робить серйозну підтримку стартапам, допомагаючи з інвестиціями та експортом.
Пріоритети	IT-, E-commerce-, Mobile- компанії, Healthcare, Food-Startups, геонаукові проекти, комунікаційні технології.
Можливості	CSF – технологічна підтримка для жінок-підприємців, IV та IPGP – гранти на науково-дослідницькі розробки, стимулювання і підтримка промислової галузі, фармацевтики, фотоніки.

Джерело: складено автором за [1]

сприятливими умовами, створеними урядом, які спрямовані на залучення інвестицій у важливі проекти соціального чи економічного характеру.

Ще одна країна, яку варто виокремити в цілях важливості для ефективного розвитку стартапів, – Великобританія.

Адже ні для кого не є секретом власне той факт, що, наприклад, Лондон вважається не лише культурною, а й бізнесовою столицею. Тому багато підприємців зацікавлені у розвитку своїх стартапів саме у Великобританії. Однак ми можемо переконатися на основі аналізу даних табл. 4, що нині Лондон вважається досить привабливим містом для нового бізнесу в плані іміджу, однак дорогим у плані його ведення. А тому можна припустити недостатній рівень ефективності нових стартапів, адже умови вступу на новий ринок надзвичайно складні.

Остання аналізована країна, яка нині вважається лідером на ринку стартапів, – це США.

Однак поступово вона втрачає свої позиції. Адже якщо проаналізувати останні стартапи за приналежністю, то на США припадає лише 20%, що суттєво менше порівняно з наявними стартапами (табл. 5).

Якщо зупинитися детальніше на ефективності стартапів у світі, то згідно з останнім опублікованим звітом “The Global Startup Ecosystem Ranking 2018», у 2017 році найприбутковішими стартапами вважаються інвестиції в блокчейн, передові технології та штучний інтелект (рис. 1).

Якщо взяти до уваги останніх 5 років, то найбільше зростання за цей період продемонстрували [3]:

– передові технології на ранніх етапах стартапу – 189%;
– агротехнології – 171%;
– блокчейн – 163 %;
– штучний інтелект – 77,5%.

Натомість суттєво скоротилася ефективність стартапів у таких сферах, як:

– рекламні технології на ранніх етапах стартапу – 35%;
– ігри на ранніх етапах стартапу – 27%;
– цифрові медіа на ранніх етапах стартапу – 27 %.

Загальні показники ефективності стартапів у світі в розрізі секторів можна відобразити таким чином (табл. 6).

Якщо розглядати топову десятку стартап-екосистем світу, то, за версією The Global Startup Ecosystem Ranking 2018, сюди входять: Силіконова долина, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Бостон, Тель-Авів, Лондон, Чикаго, Сіетл, Берлін, Сінгапур.

Основними критеріями оцінки стартапів є: доступність і величина венчурного фінансування, ефективність інвестицій, кваліфікація і рівень зарплат спеціалістів, можливості виходу на локальні та іноземні ринки, а також досвід у створенні та розвитку стартапів (табл. 7).

Таблиця 4

Характеристика ефективності стартапів у Великобританії

Критерії	Характеристика
Переваги	Найкращі професійні інвестори і бізнес-ангели планети; останнім часом створено 25 нових венчурних фондів
Недоліки	Надзвичайна конкуренція за таланти, офісні приміщення у Великобританії (насамперед, у Лондоні)
Вартість ведення бізнесу	Надзвичайно висока
Пріоритети	App & Software Development, Digital Advertising & Marketing, мобільні технології в освіті, Cloud computing, Gaming, Health-Tech, Hardware & Devices
Можливості	Державна підтримка (гранти і інвестиційні фонди); податкові переваги – до 72% полегшення податку для венчурних інвесторів;Уряд пропонує податкові пільги для інвесторів на ранній стадії для Digital-бізнесу: R & D податковий кредит для компаній, що мають менше 500 співробітників, збільшений до 225%; Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) забезпечує 50% від прибуткового податку для британських платників податків, які інвестують в стартапи для перших 100 тисяч фунтів інвестицій

Джерело: складено автором за [1]

Таблиця 5

Характеристика ефективності стартапів у США

Критерії	Характеристика
Переваги	Активність і гроші, які реально знайти, були б амбіції і талант. Це нетворкінг 24/7 і відкриті люди, голодні до нових ідей і концепцій
Недоліки	Вигода і престиж, за які треба платити. Існують адміністративні перешкоди для реєстрації стартапу, штрафи і структура, які не є настільки ефективними, як в Європі
Вартість ведення бізнесу	Дуже висока. Це не кращий варіант для новачків-підприємців, з цінами по оренді нерухомості змагається тільки Лондон
Пріоритети	Стартап для міського середовища та поліпшення життя в мегаполісі, уберізація виробництва і мобільної електронної комерції тощо
Можливості	Підтримка в фінансуванні і технічна допомога, кредити, гранти, податкові пільги для стартапів

Джерело: складено автором за [1]

Розглянемо детальніше ефективність ключових екосистем стартапів у світі.

У 2016–2017 роках глобальна екосистема стартапів зросла на 95%. Сім'я європейських екосистем (Лондон, Москва, Париж, Амстердам, Берлін, Тель-Авів) показує найбільший темп зростання – 314%. Для порівняння: екосистема США – на 46%, азіатська – на 99% (але не всі дані враховані у звіті), латиноамериканська – на 209%, а канадська – на 0%. Всі 20 екосистем виросли з погляду кількості стартапів.

Загалом число стартапів, які отримали посівні інвестиції, збільшилося на 9%. Екосистеми стартапів з найбільшим зростанням посівних раундів за останні три роки такі: Бангалор (53%), Сідней (33%) і Остін (30%). Бостон, Ванкувер і Монреаль в цьому сенсі стагнують, а московська стартап-екосистема сповільнилася – середнє число посівних інвестиційних раундів знижується на 32% в рік протягом останніх трьох років, хоча кількість нових стартапів все ще є високою [4].

У глобальній стартап-екосистемі помітне зростання бізнесів, де засновники – жінки: плюс 80% за три роки. Якщо в 2015 році жінки створювали 10% стартапів в двадцятці екосистем, то в 2017 році – 18%.

Силіконова долина, як і раніше, лідирує: там 50% найцінніших стартапів у всій глобальній екосистемі; 45% всього венчурного інвестування і успішних виходів; найвища щільність стартапів по всій топ-20 екосистем (в три рази вище, ніж в Сіетлі або Бангалорі); найвищий рівень стартап-досвіду – 48% співробітників стартапів раніше вже працювали в стартапах. Резиденти відзначають зростаючу швидкість стартап-життя. Доступ до талантів, житла і громадського транспорту – головні виклики, з якими зараз мають справу в долині. Вартість робочої візи – 85 000 доларів, проте велика частина з 233 000 заявок – від технологічної індустрії. Далеко не всі компанії можуть дозволити собі оформлення дорогих робочих віз, тому загальною практикою стає створення розподілених команд, які працюють віддалено, і відкриття других офісів – зокрема, в Остіні, Сіетлі, Сан-Паулу і Москві, де багато фінансово недооцінених технологічних інженерів. Лідируючі фігури Силіконової долини, такі як Пол Грем і Марк Цукерберг, а також низка організацій працюють у напрямі іммі-

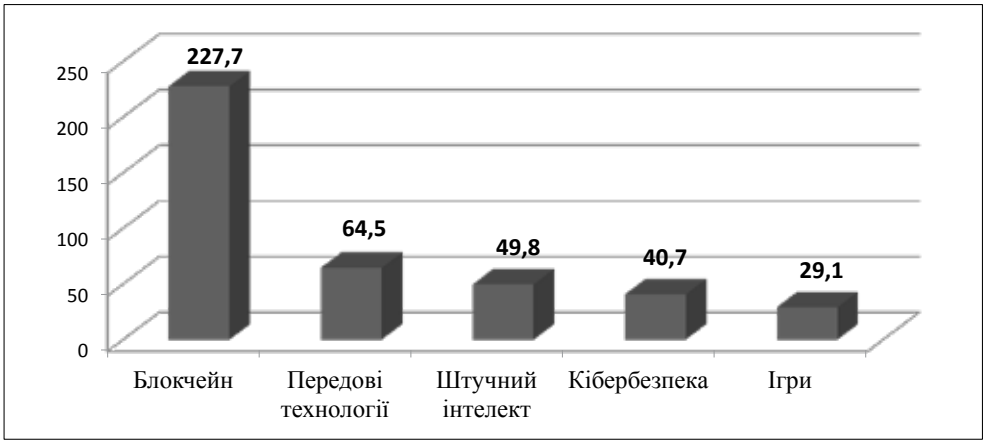


Рис. 1. Найприбутковіші сегменти стартапів протягом 2015–2017 рр., %

Джерело: побудовано автором за [2]

Таблиця 6

Показники ефективності стартапів в окремих секторах

Сектори	Питома вага стартапів сектору, %	Темп зростання прибутковості у рік, %	Темп приросту фонду інвестування, %	Середній розмір інвестицій в одну угоду (залежно від стадії стартапу)	Випуск продукції стартапів протягом 2012–2017 рр., %
Штучний інтелект	5	12,9	463	0,5–5 млн. дол. США	393
Блокчейн	1,5	17,9	1321	0,4–5 млн. дол. США	404
Передові технології	1,3	15,3	1386	0,5–5,2 млн. дол. США	550
Агротехнології	0,6	14,3	1143	0,3–4 млн. дол. США	254
Фінансові технології	7,1	6,8	460	0,4–4,7 млн. дол. США	580
Медичні технології	6,8	–0,3	312	0,3–4,0 млн. дол. США	591
Кібербезпека	0,7	4,6	332	0,6–6,5 млн. дол. США	96,3
Ігри	4,7	–4,2	225	0,4–4,1 млн. дол. США	142

Джерело: складено автором за [2]

Таблиця 7

Топ 10 найефективніших стартап-екосистем світу, місце в рейтингу

Регіони	Позиція	Можливості інвестування	Дослідження ринку	Таланти	Досвід стартапів
Силіконова долина	1	1	4	1	1
Нью-Йорк	2	2	1	9	4
Лос- Анджелес	3	4	2	10	5
Бостон	4	3	7	12	7
Тель Авів	3	5	13	3	6
Лондон	6	10	3	7	13
Чикаго	7	12	5	11	14
Сіетл	8	11	12	4	3
Берлін	9	8	19	8	8
Сінгапур	10	9	9	20	9

Джерело: складено автором за [2]

граційних реформ, які полегшать приплив талантів у США.

Нью-йоркська екосистема – друга за значущістю в світі. Вона активно розвивається через те, що для будь-якої компанії, яка вирішила вийти на міжнародний ринок, Нью-Йорк – найбільш очевидне місце для відкриття другого офісу. Цю екосистему можна описати як досить лояльну до експериментів і орієнтовану на зарубіжного споживача. Зараз у місті 7100–9600 активних технологічних стартапів і найвищий рівень фінансування в 2016–2017 роках. Нью-йоркська екосистема створила 90 000 робочих місць і, як і раніше, потребує талантів. Місцеві стартапи наймають на 10% більше жінок, ніж в середньому по Північній Америці. 53% співробітників уже працювали в стартапах.

Головна проблема стартап-екосистеми Лос-Анджелеса – доступ до талантів і їх вартість, річна зарплата технологічного інженера в Лос-Анджелесі – 108 000 доларів США, що на 19% вище, ніж у середньому по США і Канаді. Збільшення числа "success stories" в цій екосистемі (SpaceX, Tinder і Snapchat) привертає до неї все більшу увагу стейкхолдерів.

Стартапи бостонської екосистеми на 67% щедріші до своїх співробітників, ніж у Силіконовій долині; в А-раундах там отримують до 10,5 млн. доларів США; технологічні інженери отримують 109 000 доларів США, що на 19% вище, ніж у середньому по Америці.

У Тель-Авіві 3100–4200 активних технологічних стартапів. Вони традиційно сфокусовані на підприємствах, безпеці, технологіях нетворкінгу, а також на великих даних, Інтернеті і біткоінах. У тель-авівській екосистемі гарна інноваційна репутація, тому там активно фінансують стартапи в різних раундах. Причому багато іноземних інвесторів – 48%, це на 38% більше, ніж участь іноземного капіталу в європейських стартапах. Тель-Авів дуже багатий технологічними талантами, тому не дуже зацікавлений в іноземних кадрах. 49% співробітників ізраїльських стартапів раніше вже працювали в стартапах (для порівняння – 26% в Європі). Ізраїльська екосистема – найщільніша в Європі (0,85–1,15 стартапів на 1000 чоловік).

Лондонська екосистема – найбільша в Європі, до того ж вона швидко зростає і є найрізноманітнішою в світі: 53% – іноземні співробітники, 50% – іноземні клієнти, 18% – засновники-жінки. Посівні інвестиції тут вищі за середньоєвропейські на 20%, а в А-раунді – на 36%. Тут багато досвідчених засновників, які в минулому показали швидке зростання своїх стартапів – 23%.

Берлінський ринок технологічних стартапів почав активно зростати з 2010 року: зараз їх близько 1800–3000 (основні напрями: геймінг, маркетплейси, adtech, eCommerce, SaaS). Очікується, що до 2020 року він створить 40 000 робочих місць. Недороге життя і розвинене креативне середовище природним чином роблять Берлін привабливим для талантів, незважаючи на те, що зарплата софтверних інженерів тут у два рази нижча, ніж в Силіконовій долині (63 000 доларів США на рік проти 140 000). Тут найвищий в Європі показник "Startup Experience" – 26% співробітників уже працювали в стартапах. Берлін вважається другою найрізноманітнішою екосистемою в Європі: 49% співробітників тут – іноземці, 27% – жінки.

Сінгапурська екосистема (2400–3600 стартапів) активно розвивається, насамперед через держпідтримку, тому почати тут досить просто, інвестують активно. Державна програма "Technopreneurship Investment Fund" дозволяє кожному обраному стартапу отримати 2 млн. доларів США інвестицій, це приваблює сюди стартапи не тільки з Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а й з усього світу. На кожен стартап тут доводиться 1,27 ментора – це на 35% вище, ніж в середньому у регіоні. Співробітникам пропонують в середньому 10% власного капіталу – більше, ніж у середньому у регіоні. Іноземні співробітники становлять 52%. Незважаючи на лояльну імміграційну систему і безліч власних

талантів, сінгапурська екосистема потребує припливу досвідчених інженерів.

Паризька екосистема має хорошу репутацію в таких сферах, як edtech, штучний інтелект, Big Data. Найслабший показник Парижа в рейтингу – таланти. Незважаючи на високий рівень освіти, екосистема зацікавлена в хороших технологічних фахівцях з інших країн, оскільки кращі місцеві інженери віддають перевагу роботі у великих стабільних компаніях, а не в стартапах. Тільки 22% співробітників стартапів приїхали з-за кордону, а це означає цікаві можливості для тих, хто шукає роботу за кордоном.

Столиця індійської екосистеми стартапів – Бангалор, в місті базуються приблизно 3100–4900 активних технологічних стартапів. Там ростуть показники венчурних інвестицій і успішних виходів. Екосистема, яка історично була світовим бек-офісом, перетворилася в середовище, де стартап може отримати підтримку на ранніх стадіях і стати «єдинорогом». У Бангалорі багато хороших софтверних інженерів, але річний дохід у них досить низький – 40 000 доларів США. Таким чином, технічні фахівці йдуть з цієї екосистеми туди, де доходи вище. Більшість Бангалорських стартапів націлена на великий індійський ринок. Рівень стартап-досвіду там нижче на 15%, ніж в Силіконовій долині, а менторів та радників менше на 59%.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом можна дійти висновку, що в плані ефективності стартапів нині передову роль відіграють США. Цьому сприяють насамперед позитивний імідж країни на цьому ринку, наявність найкращих талантів у цій сфері та великі інвестиційні можливості. Однак варто зазначити, що поступово інші регіони підтягуються до США. Як приклад можна навести Ізраїль чи Китай, де поточна ефективність стартапів уже суттєво вища, однак цим країнам бракує досвіду у досліджуваній галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стартап атлас. URL: http:// www.rb.ru (дата звернення: 18.09.2018).

2. The Global Startup Ecosystem Ranking 2018. URL: http://www.startupgenome.com (дата звернення: 28.09.2018).

3. Оцінка вартості стартапів. Start-up. URL: http://www.finance-dms.com/index.php/ru/download-booksexcel/excel-programm-finance/file/13-d7-excel-programm (дата звернення: 24.09.2018).

4. Graham P. Startupe quals growth. URL: http://www.paulgraham.com/growth.html (дата звернення: 25.09.2018).

REFERENCES:

1. Startup atlas [Electronic resource]. Available at: http:// www.rb.ru (accessed 18 September 2018).

2. The Global Startup Ecosystem Ranking 2018 [Electronic resource]. Available at: http://www.startupgenome.com (accessed 28 September 2018).

3. Estimation of the cost of startups. Start-up [Electronic resource]. Available at: http://www.finance-dms.com/index.php/ru/download-booksexcel /excel-programm-finance/file/13-d7-excel-programm (accessed 24 September 2018).

4. Graham P. Startupe quals growth [Electronic resource]. Available at: http://www.paulgraham.com/growth.html (accessed 25 September 2018).

Antonenko E.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of International Economic Relations and Business
Institute of International Relations
of the National Aviation University
Manuilenko V.
Student
Institute of International Relations
of the National Aviation University

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL STARTUPS

During the rapid development of innovations, the startup serves as a driving force behind the development of the state, as it is the first step towards entrepreneurial activity.

One of the main reasons for the rapid development of startups is the conservatism and the relatively low mobility of large corporations that successfully use existing products, not always paying enough attention to the development and implementation of new ones, while starters have plenty of innovative ideas and are ready to make every effort on their embodiment.

That is, the key to the successful development of any state is the availability of innovations that can simplify and ease the lives of both individuals and society as a whole. And so there is a problem associated with the search and attraction of financial resources to support and develop creative and, besides, risky business structures – startups, especially in view of the rapid increase in their size and demand.

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ

DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL TRADE RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND CANADA

УДК 338.5

Рахман М.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
Кравченко А.Г.
студентка
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Мета статті полягає у вивченні теоретичної сутності та особливостей зовнішньоторгових відносин між Україною та Канадою, визначенні основних проблем, тенденцій та перспектив розвитку їх співпраці. Проведено аналіз структурних змін економічних показників у динаміці. Виявлено фактори, які впливають ефективність розвитку міжнародної торгівлі між Україною та Канадою, а також конкурентоздатності національних товарів. Наведено проект вдосконалення співпраці між країнами.
Ключові слова: *міжнародна торгівля, відносини, ринок, аналіз, експорт, Україна, Канада, проект, рекомендації.*

Цель статьи заключается в изучении теоретической сущности и особенностей внешнеторговых отношений между Украиной и Канадой, определении основных проблем, тенденций и перспектив развития их сотрудничества. Проведен анализ структурных изменений экономических показателей в динамике. Выявлены факторы, влияющие на эффективность развития международной торговли между Украиной и Канадой, а также конкурентоспособности национальных товаров. Представлен проект совершенствования сотрудничества между странами.
Ключевые слова: *международная торговля, отношения, рынок, анализ, экспорт, Украина, Канада, проект, рекомендации.*

The purpose of the paper is to study the theoretical essence and peculiarities of international trade relations between Ukraine and Canada, in defining the main problems, trends, and prospects of their cooperation. The analysis of structural changes in economic indicators in dynamics is conducted. The factors that influence the effectiveness of the development of international trade between Ukraine and Canada and the competitiveness of national goods are revealed. Presented a project to improve cooperation between the two countries.
Key words: *international trade, relations, commodity, market, analysis of structural changes, sales volume, Ukraine, Canada, project, recommendations.*

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля сьогодні є одним з найважливіших чинників формування стабільних економічних відносин між країнами в усьому світі. Міжнародною торгівлею охарактеризують платний загальний товарообіг між усіма країнами світу. Роль міжнародної торгівлі продовжує стабільно зростати, що приводить до збільшення глобального ВВП та нових робочих місць для населення. Вона дає змогу всім країнам розширити можливості виробництва та споживання, посилювати конкуренцію, отже, впливати на економічне зростання.

Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньоторгових відносин України та Канади є важливим завданням, яке потрібне вирішити для покращення незмінних та позитивних результатів їх діяльності та пошуку шляхів вирішення термінових проблем у цій сфері.

Майбутній розвиток та зміцнення подальших позицій зовнішньоторгових відносин між країнами має позначитись на економічному, соціальному, політичному становищі обох країн. Плідна співпраця Канади та України зможе вдосконалити та підтримувати стабілізацію і збагачення економік двох країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням розвитку міжнародно-товарного ринку України та Канади присвячені праці чільних науковців вітчизняних галузевих ВНЗ, а також спеціалізованих журналів та електронних видань («Економіка і прогнозування», «Міжнародна економічна політика», “Wallace, Iain, A Geography of the Canadian Economy” тощо).

Окремі теоретичні та прикладні аспекти функціонування міжнародних торгових відносин України та Канади досліджені в працях Дж.Р. Болдвіна, М.С. Горбачева та інших вчених.

В роботах таких авторів, як І.І. Дахно, А.І. Соколенко, Р.І. Хасбулатов, А.С. Філіпченко, В.К. Ломакіна, які займались вивченням міжнародної торгівлі, розроблено різні теорії міжнародної торгової співпраці, однак статистичні індикатори, які показують зміни стану економіки країни, політики та соціальних уподобань споживачів, вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз структурних змін основних статистичних показників торгівлі між Україною та Канадою, визначення закономірностей та тенденцій їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна торгівля є найстарішою формою міжнародних економічних відносин, але досі опосередковує практично всі види та форми міжнародного співробітництва, включаючи спільну підприємницьку діяльність різнонаціональних суб’єктів, міжнародний трансферт технологій тощо [1].

Стосовно торгівлі двох країн між собою застосовуються терміни «міждержавна торгівля», «взаємна торгівля», «двостороння торгівля», а щодо торгівлі однієї країни – «зовнішня торгівля».

Міжнародна торгівля є найголовнішою формою реалізації положення порівняних переваг, які виступають іншою стороною міжнародної спеціалізації. Вона дає змогу всім країнам розширити можливості виробництва та споживання, посилювати конкуренцію, отже, впливати на економічне зростання [2]. В умовах посиленої конкурентної боротьби на міжнародному торговому ринку зростає роль своєчасного та якісного надання товарів та послуг, активними учасниками якого є підприємства, які в більшості країн виокремились у самостійну галузь економіки, в якій працюють мільйони кваліфікованих робітників, виготовлюючи найкраще для споживачів товарів та послуг (населення).

Сучасна зовнішньоторговельна структура та класифікація є сукупністю інститутів, які забезпечують швидкість пересування товарів та послуг від виробника до споживача. Основними інфраструктурними елементами світової торгівлі належать такі (рис. 1).

Рис. 1. Основні інфраструктурні елементи світової торгівлі

Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

Ділові відносини між Україною та Канадою тривають уже багато років та охоплюють цілий спектр сфер. Характерною рисою українсько-канадського співробітництва є наявність української діаспори, яка налічує 1,2 млн. осіб та є певною групою тиску, що активно залучена до процесу формування українсько-канадських стосунків. Канада нині постає для нашої країни основним партнером та підтримкою на міжнародній арені. Про це навіть свідчать активні позиції Канади на міжнародній арені в період української кризи. Тому для України відносини з Канадою є перспективним напрямом вдалої зовнішньоторговельної та зовнішньополітичної стратегії. До товарної структури між Україною та Канадою входить товарне наповнення експортних та імпортних товарів. У світовій торгівлі ступінь активності визначається участю держави в міжнародних економічних відносинах. Для її оцінювання використовують такі показники, як експортна квота, імпортна квота, структура імпорту й експорту (рис. 2) [4].

Рис. 2. Основні показники міжнародної торгівлі

Сьогодні зміни економічного стану в країні привели до суттєвих проблем у зовнішньоекономічній торгівлі, а саме зменшення кількості товарів і послуг, зменшення попиту на український імпорт, зниження матеріального добробуту населення країни, зростання цін на продовольчі товари під впливом політичних та соціально-економічних чинників.

Загальний обсяг торгівлі між Україною та Канадою визначається як сума всіх експортних та імпортних товарів. Загальний обсяг складає 26 319,6 тис. дол. США. Експорт становить 40 83,4 тис. дол. США. Експорт у загальному обсязі складає 14,42%, імпорт – 24 236,4 тис. дол. США, або 85,58% (рис. 3).

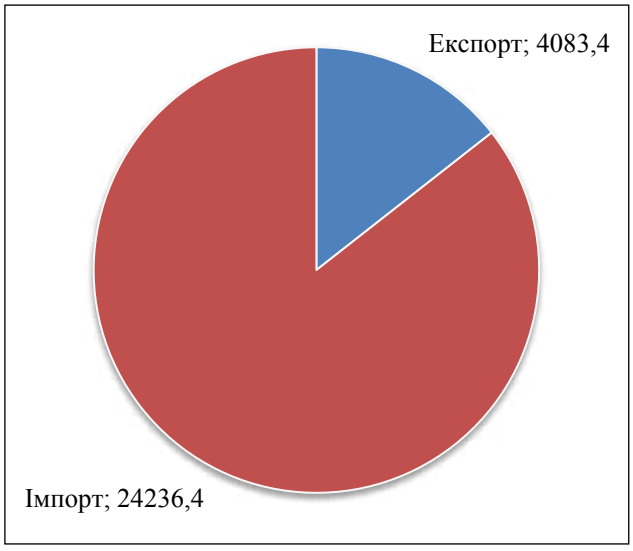


Рис. 3. Структура обсягу торгівлі України з Канадою, тис. дол. США

Джерело: розроблено автором за джерелом [5]

За 2012–2016 роки загальний обсяг торгівлі склав 1 347,5 млн. дол. США, експорт з України до Канади зменшився, проте імпорт збільшився, що дає можливість нашим підприємствам вивчати інновації канадських партнерів, щоби в майбутньому українські товари могли конкурувати з продукцією інших країн на міжнародному ринку. Скорочення обсягу експортних товарів

України відбулось у 2015 та 2016 роках. Середньорічні темпи росту складають 72,04%. Абсолютний приріст експортних товарів у 2016 році порівняно з 2012 роком впав на 78,3 млн. дол. США (рис. 4).

Протягом 2012–2016 років імпорт в Україну з Канади збільшився майже на 12%. Середньорічні темпи росту складають 103,01% (табл. 1). Абсолютний приріст імпортних товарів у 2016 році порівняно з 2012 роком виріс на 24,3 млн. дол. США. Завдяки даним Державної служби статистики України ми можемо зробити висновок щодо стану економічних відносин з Канадою.

Показники структури та динаміки чітко окреслюють нам картину співпраці цих країн, а саме того, як будуть розвиватись імпорт та експорт між Україною та Канадою. На базі цих даних ми можемо розробити проект тенденцій та їх подальшого товариства (табл. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, стан торговельних відносин між Україною та Канадою сьогодні перебуває в процесі повільного роз-

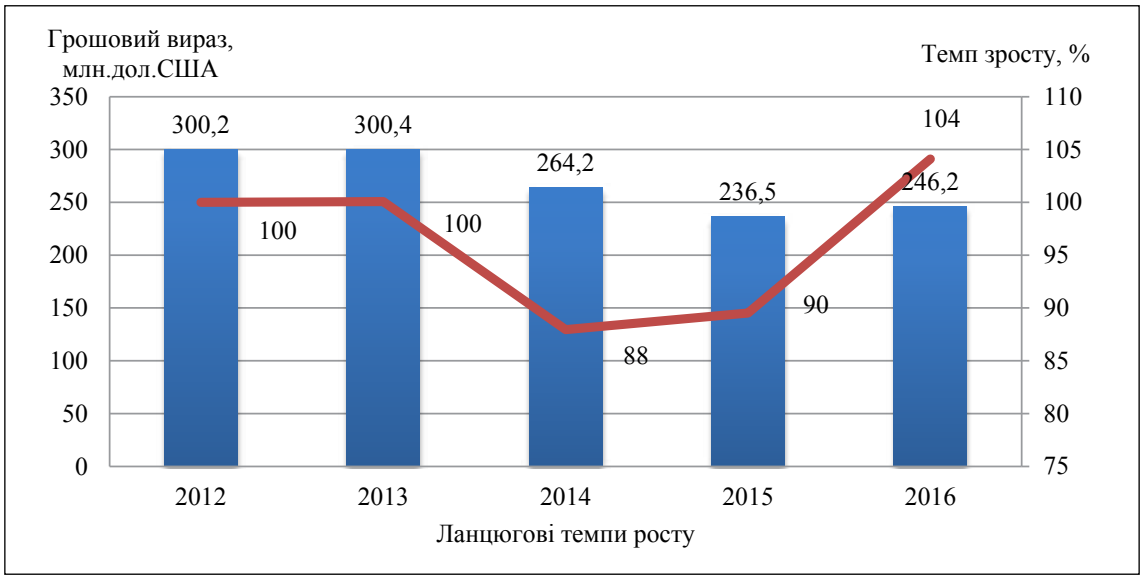


Рис. 4. Структурні зміни експорту України до Канади (ліва шкала, млн. дол. США) та їх темпи зросту (права шкала, %) за 2012–2016 роки

Джерело: розроблено автором за джерелом [6]

Таблиця 1

Динамічні зміни імпорту між Україною та Канадою

Роки	Грошовий вираз, млн. дол. США	Темпи росту (ланцюгові)	Абсолютний приріст (ланцюговий)	Середньорічні темпи росту, %
2012	193,00	100,00	–	103,01
2013	243,10	125,96	50,1	
2014	191,60	78,82	-51,5	
2015	206,30	107,67	14,7	
2016	217,30	105,33	11	

Джерело: розроблено автором за джерелом [6]

Таблиця 2

Проект вдосконалення співпраці України та Канади

Проблеми	Шляхи їх вирішення
Невеликий обсяг експортних товарів в Канаду.	Задіяння у виробництво нового обладнання для покращення якості товарів.
Канадський ринок віддалений, а поставка продукції стає дорожчою.	Використання насамперед ЗВТ, завдяки чому податкові тарифи знизяться для України.
Нестабільна економічна ситуація через бойові дії на Сході.	Пришвидшення перегорів урядів між двома країнами, в результаті якого буде знайдено компроміс.
Тривале підписання договору про безвізовий режим між країнами.	Ведення більш активних переговорів, чітке дотримання вимог, які потрібні для здійснення цієї угоди.

витку та вимагає негайного вдосконалення, приведення до міжнародних стандартів, бо інакше за умови покращення економічної, політичної та соціальної сфери, поліпшення промисловості й активізації туристичної діяльності українська продукція буде витіснена набагато сильнішими конкурентами.

Інформацію, яку можуть отримати наші підприємства під час імпортування канадських продуктів, може дати позитивний ефект щодо покращення виробництва та якості наших товарів, який згодом може дати потужний поштовх розвитку української економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Будкін В.С. Сучасні тенденції регіональних змін в міжнародній торгівлі. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 1. С. 104–110.

2. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2008. 380 с.

3. Яценко О.М. Білецька І.І. Торговельно-економічне співробітництво України та Канади в умовах сучасних інтеграційних процесів. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 8. С. 107–112.

4. Пятаковіч А.К. Економіко-статистичний аналіз зовнішньої торгівлі України з Канадою. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки України: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених (22–23 квітня 2016 року): у 2 ч. Ч. 2. / відп. ред. О.І. Давидов. Харків: видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. С. 89–91.

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.

6. Зовнішньоекономічна торгівля: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ: Держаналітінформ, 2018.

REFERENCES:

1. Budkin V.S. (2006) Suchasni tendencii' regional'nyh zmin v mizhnarodnij torgivli [Modern tendencies of regional changes in the international trade]. Actual problems of economy, no. 1, pp. 104–110.

2. Soloninko K.S. (2008) Mizhnarodna ekonomika [International Economics]. Kyiv: Kondor, 368 p.

3. Jacenko O.M. Bilec'ka I.I. (2015) Torgovel'no-ekonomichne spivrobitnyctvo Ukrai'ny ta Kanady v umovah suchasnyh integracijnyh procesiv [Trade and economic cooperation of Ukraine and Canada in terms of the current integration processes] Global and national problems of the economy (electronic journal), vol. 5, pp. 107–112. Available at: http://global-national.in.ua/archive/8-2015/21.pdf.

4. Pjatakovich A.K. (2016) Ekonomiko-statystychnyj analiz zovnishn'oi' torgivli Ukrai'ny z Kanadoju [Economic-statistical analysis of Ukraine's foreign trade with Canada] Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrai'ny. Materialy Vseukrai'ns'koi' naukovo-praktychnoi' konferencii' studentiv, aspirantiv i molodyh uchenyh (Ukrainian, Kharkiv, April 22–23, 2016) Kharkiv: VN Karazin Kharkiv National University, pp. 89–91 (in Ukrainian).

5. Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrai'ny (2017). Available at: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.

6. Derzhavna sluzhba statystyky (2018) Rozdribna torgivlja Ukrai'ny u 2017 roci. Statystychnyj zbirnyk [Retail trade of Ukraine in 2017. Statistical yearbook], Kyiv: Derzhanalitinform.

Rahman M.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity
V. N. Karazin Kharkiv National University
Kravchenko A.G.
Student,
V. N. Karazin Kharkiv National University

DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL TRADE RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND CANADA

The purpose of the paper is to study the theoretical essence and peculiarities of international trade relations between Ukraine and Canada, define the main problems, trends, and prospects of their cooperation.

The analysis of structural changes in economic indicators, such as: export and import of goods of Ukraine and Canada in dynamics, for example, the total number of goods, volume of sales in the international market of Canada and Ukraine, is carried out.

The factors that influence the effectiveness of the development of international trade between Ukraine and Canada and the competitiveness of national goods are revealed.

The state of the present and prospects of trade between Ukraine and Canada is outlined, the draft of international trade relations on the improvement of cooperation between Ukraine and Canada, as an integral part of the economic sphere of Ukraine, is presented.

ПРОБЛЕМИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

ENVIRONMENTAL PROBLEMS IN CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

УДК 339.9

Сардак С.Е.
д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки
та управління
національним господарством
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
Пахалюк Т.О.
магістрант
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

У статті визначено проблеми навколишнього середовища в сучасних міжнародних економічних відносинах. Проаналізовано вплив забруднюючих речовин на здоров'я людини та екосистеми. Розглянуто концепцію «зеленої» економіки та індекс екологічної продуктивності. Висвітлено природоохоронні підходи до діяльності ТНК.
Ключові слова: *навколишнє середовище, екологічні проблеми, «зелена» економіка, індекс екологічної продуктивності.*

В статье определены проблемы окружающей среды в современных международных экономических отношениях. Проанализировано влияние загрязняющих веществ на здоровье человека и экосистемы. Рассмотрены концепция «зеленой» экономики и индекс экологической производительности. Освещены природоохранные подходы к деятельности ТНК.
Ключевые слова: *окружающая среда, экологические проблемы, «зеленая» экономика, индекс экологической продуктивности.*

In the article, the problems of the environment in current international economic relations are defined. The influence of pollutants on human health and ecosystems is analysed. The concept of "green" economy and the index of ecological productivity are considered. Environmental approaches in the activities of TNCs are highlighted.
Key words: *environment, environmental problems, "green" economy, environmental performance index.*

Постановка проблеми. Нині забруднення навколишнього середовища являє собою глобальну проблему сучасності, яку регулярно обговорюють у новинах і наукових колах. Погіршення стану навколишнього середовища, усвідомлення широкою громадськістю глибини і масштабу екологічних проблем, поява нових форм і можливостей ведення великого, середнього і малого бізнесу сприяли тому, що екологічний складник став невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуалізацію проблем навколишнього середовища та пошук шляхів їх вирішення здійснено в дослідженнях низки вітчизняних та іноземних вчених, зокрема: Н.О. Бойко, В.Ф. Грищенка, Л.С. Гриніва, К.О. Дергачової, К. Ксєнжопольского, Дж. Макнейла, Н.П. Мешко, В.М. Морозової, С.Е. Сардака, А.О. Сімахової, Н.В. Стукало та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем навколишнього середовища в сучасних міжнародних економічних відносинах, виявлення їх наслідків і шляхів вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У другому десятилітті XXI ст. зростає значення екологічних імперативів у розвитку світової торгівлі та інвестування, формування потоків міграції робочої сили, науково-технічного співробітництва, інформаційного обміну. Питання охорони навколишнього середовища стали важливим чинником глобальної нестабільності. Екологічний вимір розглядається як складова частина національної безпеки, особливо в сенсі контролю над природними ресурсами та вирішення пов'язаних з екологією конфліктів. Екологічні ризики позначені серед головних загроз людству Всесвітнім економічним форумом. З урахуванням екологічних проблем коригується міжнародна, регіональна та державна політика, розробляються нові стратегії, що враховують природоохоронну компоненту. Світова організація торгівлі приділяє все більше уваги політиці в галузі навколишнього середовища, підписані й реалізуються багатосторонні екологічні угоди у цій сфері.

Екологічні проблеми поступово стають джерелом ускладнення міжнародних відносин. Це зумовлено низкою чинників, зокрема зростанням ресурсно-екологічної взаємозалежності країн, відсутністю узгоджених міжнародних екологічних критеріїв і стандартів, якими б керувалися всі держави світу, значними відмінностями у підходах до вирішення наявних екологічних проблем і в можливостях реалізації національних природоохоронних програм, тенденцією до впровадження окремими країнами методів «зеленого» протекціонізму та екологічного імперіалізму. У цьому контексті особливого значення набуває проблема налагодження ефективного міжнародного співробітництва в галузі охорони навколишнього природного середовища [1].

Одним із вагомих наслідків міжнародної економічної діяльності є забруднення навколишнього середовища в результаті світового виробництва. Боротьба із забрудненням прирівнюється до підвищення витрат промисловості і стримування економічного зростання. Світові тенденції демонструють, що це не так. Усе частіше для тих, хто піклується про добробут нинішнього та майбутніх поколінь, стає ясно, що сталий розвиток є єдиною формою розвитку, яка має сенс, у тому числі у фінансовому та економічному плані. Інвестиції в зелені технології - це стратегія довгострокової прибутковості і процвітання для всіх.

Деякі форми забруднення скоротилися в результаті вдосконалення регулювання, технології, інформування громадськості та управління. Інші були успішно охоплені глобальними і регіональними угодами; одним із таких прикладів є скорочення виробництва і використання озоноруйнуючих речовин. Обнадіює той факт, що все більше урядів, промислових підприємств і громадян переходять до циркулярної економіки з використанням більш стійких матеріалів, більш чистих технологій і більшої ефективності використання ресурсів.

Забруднення залишається величезною проблемою, яка може посилитися в результаті зростання споживання і чисельності населення. Забруднюючі речовини, у тому числі антропогенні хімічні речовини і викиди, а також потоки побутових і промислових відходів, погіршують якість повітря, яким ми дихаємо, води, яку ми п'ємо, ґрунту, в якому ми вирощуємо нашу їжу, й океанів, від яких залежать засоби існування мільйонів людей.

Вплив забруднення на здоров'я людини та екосистеми є серйозним і поширеним. Вони стають усе більш зрозумілими завдяки інтенсивним науковим дослідженням і є нагальною проблемою для мільярдів людей у всьому світі (табл. 1).

За оцінками Всесвітньої організації охорони здоров'я, 23% всіх випадків смертей у всьому світі (у 2012 р. їх чисельність становила 12,6 млн. осіб) викликано екологічними чинниками, причому щонайменше 8,2 млн. – неінфекційними екологічними причинами [3]. Країни з низьким і середнім рівнями доходу несуть основний тягар хвороб, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища.

Якість повітря залишається провідною екологічною загрозою для здоров'я населення. У 2016 р. Інститут показників і оцінки здоров'я підрахував, що хвороби, пов'язані з повітряно-крапельними забруднювачами, роблять внесок у дві третини всіх років життя, втрачених через смерті та інвалідності, пов'язаних із навколишнім середовищем [4]. Проблеми забруднення повітря стоять особливо гостро у швидкозростаючих і країнах, що розвиваються, таких як Індія і Китай.

Наростаючі процеси урбанізації також посилюють проблеми навколишнього середовища передусім в результаті збільшення використання транспорту і енергії. У 2010 р. чисельність міського населення перевищила половину населення планети, а в 2014 р. становила 54% (у 1950 р. – 30%). У 2050 р. цей показник може досягти 66%. І знову – майже весь приріст (близько 90%) буде припадати на міське населення у регіонах Азії та Африки, що найбільш швидко розвиваються [5].

Таблиця 1

Вплив забруднюючих речовин на здоров'я людини та екосистеми [2]

Забруднення повітря: – 6,5 млн. осіб щорічно вмирають через погану якість повітря, у тому числі 4,3 млн. внаслідок забруднення повітря в домашніх господарствах; – інфекції нижніх дихальних шляхів: побутове забруднення або забруднення навколишнього повітря, включаючи пасивне куріння, що щорічно призводить до втрати 52 млн. років життя або інвалідності; – хронічні захворювання легень: побутове забруднення повітря і щорічна втрата 32 млн. років життя або інвалідності; – за оцінками, забруднення приземного шару озону призведе до зниження врожайності основних сільськогосподарських культур до 26% до 2030 р.	**Забруднення морського та прибережного середовища:** – 3,5 млрд. людей залежать від океанів як джерела їжі, але океани продовжують використовуватися для відходів і скидів стічних вод; – існує близько 500 «мертвих зон», а саме регіонів із занадто низьким умістом кисню для підтримки морських організмів, включаючи комерційні види; – від 4,8 млн. до 12,7 млн. т пластикових відходів потрапляють в океан щорічно в результаті неефективного управління відходами
Забруднення прісної води: – 58% випадків діарейних захворювань (основного джерела дитячої смертності) викликані відсутністю доступу до чистої води і санітарних послуг; – погане водопостачання, санітарія, гігієна і сільськогосподарська практика щорічно призводять до втрати 57 млн. років життя або інвалідності; – більше 80% стічних вод у світі випущені в навколишнє середовище без обробки	**Хімікати:** – від впливу азбесту щорічно помирає більше 100 тис. осіб; – свинець у фарбі впливає на дитячий IQ; – у дітей, отруєних ртуттю і свинцем, виникають проблеми нервової і травної систем і нирок
Забруднення земель/ґрунтів: – відкриті звалища та спалювання відходів впливають на життя, здоров'я і засоби існування, а також на хімічний склад ґрунту і харчування; – надмірний вплив і неналежне використання пестицидів позначається на здоров'ї всіх: чоловіків, жінок і дітей; – запаси застарілих хімічних речовин становлять загрозу для здоров'я людей і навколишнього середовища	**Відходи:** – 50 найбільших діючих сміттєзвалищ у світі впливають на життя 64 млн. людей через ризик для їхнього здоров'я та загибелі людей та пошкодження майна в разі обвалів; – 2 млрд. людей не мають доступу до управління твердими відходами і 3 млрд. не мають доступу до контрольованих об'єктів з утилізації відходів

Слід зазначити, що існують фінансові установи (національні та міжнародні, державні та приватні, традиційні та новаторські), які покликані відігравати важливу роль у запобіганні, пом'якшенні та скороченні впливу забруднення на навколишнє середовище, і це можна зробити такими способами:

- інтерналізація витрат забруднення у фінансових рішеннях і прагнення до створення позитивного впливу;
- розкриття витрат і ризиків забруднення і проведення комплексної оцінки з урахуванням впливу;
- переорієнтація фінансів від забруднюючих підприємств до «зелених» технологій;
- запобігання, зниження й управління ризиками за допомогою страхового ціноутворення та аналізу ризиків, моделей ризику катастроф і запобігання збиткам;
- співпраця з багатосторонніми банками розвитку щодо забезпечення дотримання їхніх власних стандартів у галузі боротьби із забрудненням;
- залучення інвестицій зі значними екологічними перевагами;
- комерціалізація техногенних об'єктів [6].

Беручи до уваги загострення проблем навколишнього середовища, останнім часом у світовій спільноті просувається концепція «зеленої» економіки. У дослідженнях міжнародної організації ЮНЕП зазначається, що концепція «зеленої» економіки «…може вирішити поточні завдання та надати можливості для стратегії економічного розвитку всіх народів» [7]. «Зелена» економіка є альтернативою сьогоднішній домінуючій економічній моделі, яка посилює нерівність, заохочує марнотратство, провокує нераціональне використання ресурсів і створює серйозні загрози для навколишнього середовища і здоров'я людини. За останні десятиліття концепція «зеленої» економіки стала стратегічним пріоритетом для багатьох урядів. Перетворюючи свою економіку на рушійну силу стійкості, ці країни готові взяти на себе основні виклики XXI ст. – від урбанізації і нестачі ресурсів до зміни клімату та економічної нестабільності.

Важливим індикатором «зеленої» економіки є індекс екологічної продуктивності (EPI) [8], розроблений у 2002 р. Єльським та Колумбійським університетами сумісно із Всесвітнім економічним форумом. Індекс результативності екологічної діяльності 2018 р. (EPI) ранжує 180 країн за 24 показниками ефективності по десяти проблемних категоріях, що охоплює здоров'я довкілля та життєздатність екосистем. Ці показники дають змогу оцінити в національному масштабі, наскільки країни близькі до встановлених цілей екологічної політики. Таким чином, EPI пропонує систему показників, яка дає змогу виявити лідерів і відстаючих в екологічній діяльності, дає уявлення про сучасну практику і дає рекомендації країнам, які прагнуть бути лідерами у сфері сталого розвитку.

Згідно зі статистичними даними індексу екологічної продуктивності (EPI), у 2018 р. за більшістю показників лідирують Швейцарія, Франція та Данія. Найнижчі показники мають Бурунді, Конго та Бангладеш. У цілому високі показники свідчать про здійснення заходів з охорони здоров'я населення, збереження природних ресурсів і відокремлення викидів парникових газів від економічної діяльності.

На нашу думку, зміна структури глобальної економіки насамперед зумовлена впливом глобальних суб'єктів (передусім ТНК – основних учасників світової економіки і міжнародних економічних відносин) [9]. ТНК перетворилися на ключових виробників і постачальників товарів та послуг, будучи одночасно головними споживачами природних ресурсів і забруднювачами природного середовища. На них лежить головна частка відповідальності за екологічне неблагополуччя на планеті. Разом із тим великі корпорації мають найбільші інвестиційні, технологічні та політичні можливості для екологізації глобальної економіки.

ТНК використовують нові можливості для створення конкурентних переваг за рахунок підвищення ефективності виробництва і швидкого розвитку екологічних ринків. Використання сучасних екологічних і одночасно економічно вигідних технологій дає змогу не тільки модернізувати виробництво і скоротити витрати, а й збільшити прибуток. Дослідження Массачусетського технологічного інституту і Boston Consulting Group у 2013 р. показало, що більше третини компаній по всьому світу (37%) отримують прибуток від «стійкого» ведення бізнесу (31% у 2012 р.). У результаті появи додаткових можливостей майже половина опитаних компаній змінила бізнес-моделі (зростання на 20% порівняно з 2012 р.), причому більшість із них у країнах, що розвиваються [10]. Приклад успішного використання можливостей нової продукції – гібридні і електричні автомобілі, які нині випускають багато компаній. Так, продажі електромобілів компанії «Тесла» ростуть стрімкими темпами.

Як наслідок, число ТНК, інтегруючих курс на «зелену» економіку у свої стратегії, в останні роки впевнено зростає. Ці багатонаціональні бізнес-структури стають ініціаторами застосування та розширення числа інструментів природоохоронної політики, у тому числі екологічної звітності, беруть участь у добровільних програмах зі зниження рівня забруднення [11].

Міжнародна практика свідчить, що під впливом природоохоронної тематики трансформується не тільки виробництво, а й уся система міжнародних економічних відносин, включаючи торговельні,

інвестиційні, інноваційні зв'язки та міграцію робочої сили. Важливою особливістю, що характеризує розширення впливу природоохоронних міркувань на міжнародні відносини, стає безпрецедентне і зростаюче залучення до обговорення і вирішення проблем довкілля всіх міжнародних гравців: міжнародних організацій, держав, бізнесу, науковців, неурядових організацій, окремих громадян.

Висновки з проведеного дослідження. Наявність глобальних екологічних проблем навколишнього середовища – це серйозна загроза для всього людства сучасного світу. Сьогодні основним завданням для людей має бути збереження природи для прийдешніх поколінь. За сучасних масштабів і темпів розвитку продуктивних сил та міжнародних економічних відносин необхідно змінити ставлення до питань, пов'язаних з охороною середовища та раціональним використанням природних ресурсів. Це завдання великої економічної та соціальної значущості. Від його вирішення залежать умови, в яких будуть жити прийдешні покоління. До цієї проблеми слід підходити комплексно, з державних позицій, рішуче поліпшувати всю систему управління і контролю над станом навколишнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федунь О.В. Екологізація міжнародних відносин у контексті сталого розвитку. Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». 2012. № 30. С. 78–86.

2. Towards a Pollution-Free Planet Background Report / United Nations Environment Programme. 2017. URL: https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/21800/UNEA_towardspollution_long%20version_Web.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

3. Preventing Disease through Healthy Environments: A Global Assessment of the Burden of Disease from Environmental Risks / World Health Organization. 2016. URL: www.who.int/quantifying_ehimpacts/publications/preventing-disease/en/.

4. Estimates of the global, regional, and national morbidity, mortality, and aetiologies of lower respiratory infections in 195 countries, 1990–2016: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2016 / The Institute for Health Metrics and Evaluation. URL: https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099(18)30310-4/fulltext.

5. World Urbanization Prospects / United Nations. 2014. URL: https://esa.un.org/unpd/wup/publications/files/wup2014-highlights.pdf.

6. The principles for positive impact finance: a common framework to finance the Sustainable Development Goals/ United Nations Environment Programme Finance Initiative. 2017. URL: http://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2017/01/POSITIVE-IMPACT-PRINCIPLES-AW-WEB.pdf.

7. About green economy / United Nations Environment Programme. URL: https://www.unenvironment.org/explore-topics/green-economy/about-green-economy.

8. The Environmental Performance Index / Yale University. URL: https://epi.envirocenter.yale.edu/.

9. Сардак С.Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: дис. … д-ра ек. наук: 08.00.02; ДНУ ім. О. Гончара. Дніпро, 2013. 586 с.

10. Measuring environmental innovation using patent data / OECD Environment Working Papers. 2015. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/environment/measuring-environmental-innovation-using-patent data_5js009kf48xw-en.

11. Зелена економіка: від глобальної концепції до реалій місцевого розвитку: колект. моногр. Д.: Середняк Т.К., 2018. 336 с.

REFERENCES:

1. Fedun O. V. (2012) Ekolohizatsiia mizhnarodnykh vidnosyn u konteksti staloho rozvytku [Ecologization of international relations in context of sustainable development]. Visnyk of the Lviv University, no. 30, pp. 78-86.

2. Towards a Pollution-Free Planet Background Report [Electronic resource] // United Nations Environment Programme. – 2017. – Mode of access: https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/21800/UNEA_towardspollution_long%20version_Web.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

3. Preventing Disease through Healthy Environments: A Global Assessment of the Burden of Disease from Environmental Risks [Electronic resource] // World Health Organization. – 2016. – Mode of access: www.who.int/quantifying_ehimpacts/publications/preventing-disease/en/.

4. Estimates of the global, regional, and national morbidity, mortality, and aetiologies of lower respiratory infections in 195 countries, 1990–2016: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2016 [Electronic resource] // The Institute for Health Metrics and Evaluation – Mode of access: https://www.thelancet.com/journals/laninf/article/PIIS1473-3099(18)30310-4/fulltext.

5. World Urbanization Prospects [Electronic resource] // United Nations. – 2014. – Mode of access: https://esa.un.org/unpd/wup/publications/files/wup2014-highlights.pdf.

6. The principles for positive impact finance: a common framework to finance the Sustainable Development Goals [Electronic resource] // United Nations Environment Programme Finance Initiative. – 2017. – Mode of access: http://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2017/01/POSITIVE-IMPACT-PRINCIPLES-AW-WEB.pdf.

7. About green economy [Electronic resource] // United Nations Environment Programme – Mode of access: https://www.unenvironment.org/explore-topics/green-economy/about-green-economy.

8. The Environmental Performance Index [Electronic resource] // Yale University – Mode of access: https://epi.envirocenter.yale.edu/.

9. Sardak, S. E. (2013). Hlobalna rehuliatorna systema rozvytku liudskykh resursiv [Global Regulatory System of Human Resources Development] (unpublished doctoral dissertation), Dnipropetrovsk, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University.

10. Measuring environmental innovation using patent data [Electronic resource] // OECD Environment Working Papers. – 2015. – Mode of access: https://www.oecd-ilibrary.org/environment/measuring-environmental-innovation-using-patent data_5js009kf48xw-en.

11. Serednyak (2018) Zelena ekonomika: vid hlobalnoi kontseptsii do realii mistsevoho rozvytku [Green economy: from global concept to reality of local development] (collective monograph), Dnipro, Serednyak.

Sardak S.E.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Economics
and Management of National Economy,
Oles Honchar Dnipro National University
Pakhalyuk T.O.
Graduate Student
Oles Honchar Dnipro National University

ENVIRONMENTAL PROBLEMS IN CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

It is determined that in the 21st century, environmental pollution is a global problem of the present and the environmental component has become an integral part of international economic relations.

In the second decade of the 21st century, there is growing importance of environmental imperatives in the development of world trade and investment, the formation of flows of labour migration, technical and scientific cooperation and information exchange. Environmental issues are an important factor in global instability, so the environmental dimension is seen as an integral part of national security, especially in terms of control of natural resources and the resolution of environmental conflicts.

The influence of pollutants on human health and ecosystems in terms of air pollution, marine and coastal environment, fresh water, land and soil, as well as chemicals and waste is highlighted.

On indicators of the international organizations, the rankings of countries according to environmental conditions are studied.

The ways of prevention, mitigation, and reduction of pollution impact on the environment are identified.

The role and influence of global actors (primarily TNCs – the main participants of the world economy and international economic relations) on the formation of environmental problems are determined.

The attention is focused on the fact that under the influence of environmental issues, not only production but also the entire system of international economic relations, including trade, investment, innovation and labour migration is being transformed. An important feature that characterizes the expansion of the impact of environmental considerations on international relations is the unprecedented and growing involvement in the discussion and solution of environmental problems of all international players – international organizations, States, business, scientists, non-governmental organizations, individuals.

It is noted that the presence of global environmental problems is a serious threat to all humanity of the modern world. Today, the main task for people should be the preservation of nature for future generations. With the current scale and pace of development of productive forces and international economic relations, it is necessary to change the attitude to issues related to environmental protection and rational use of natural resources.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE PROPERTY INSURANCE MARKET IN UKRAINE

УДК 368

Братюк В.П.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
Меденці І.І.
магістр
Мукачівський державний університет

У статті проаналізовано особливості сучасного стану ринку майнового страхування. Досліджена динаміка страхових премій та страхових виплат в галузі майнового страхування, в процесі якої окреслено тенденції щодо зменшення кількості укладених договорів у цій підгалузі. Окреслено чинники, що стримують розвиток майнового страхування. Досліджено програми зі страхування майна, що пропонують страховики України. Виділено перспективні напрями розвитку майнового страхування в Україні.
Ключові слова: *страхові ризики, страхування, страхова премія, страхова виплата, майнове страхування, страховий ринок, страхові компанії,страховий продукт.*

В статье проанализированы особенности современного состояния рынка имущественного страхования. Исследована динамика страховых премий и страховых выплат в области имущественного страхования, в процессе которой обозначены тенденции уменьшения количества заключенных договоров в данной подотрасли. Определены факторы, сдерживающие развитие имущественного страхования. Исследованы программы по страхованию имущества, которые предлагают страховщики Украины. Выделены перспективные направления развития имущественного страхования в Украине.
Ключевые слова: *страховые риски, страхование, страховая премия, страховая выплата, имущественное страхование, страховой рынок, страховые компании, страховой продукт.*

The article analyses the peculiarities of the current state of the property insurance market. The dynamics of insurance premiums and insurance payments in the field of property insurance, in the process of which outlined the tendency to reduce the number of contracts concluded in this sub-sector, are studied. The factors hindering the development of property insurance are outlined. Investigated property insurance programs offered by insurers of Ukraine. The perspective directions of development of property insurance in Ukraine are highlighted.
Key words: *insurance risks, insurance, insurance premium, insurance payment, property insurance, insurance market, insurance companies, insurance product.*

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси світової та національної економіки зумовлюють необхідність розвитку ринку страхування майна. Підгалузь майнового страхування є обов'язковим елементом кожної соціально-економічної системи суспільства. Ефективне функціонування економіки України неможливе без розвинутої системи страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню важливих питань теорії та практики страхування майна присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, таких як В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, О.С. Бойко, С. Осадець, С.О. Рубан В. Райхер, А. Манес, Д. Діксон, Д. Бланд, Я. Шумелда та ін.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження є визначення сучасних тенденцій ринку майнового страхування України, що є найбільш ефективним, раціональним та доступним механізмом поновлення порушених майнових прав та майнових інтересів громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи ринок страхування в Україні, можна визначити, що найбільшу питому вагу в його структурі займає галузь майнового страхування. Страхування майна – це галузь страхування, яка складається з різних видів страхування юридичних і фізичних осіб, де об'єктом купівлі-продажу виступає майновий інтерес, що не суперечить чинному законодавству і пов'язаний з володінням, користуванням і розпорядженням різного виду майна.

Страхування майнових ресурсів у сучасних умовах є засобом захисту, за допомогою якого можна мінімізувати негативну дію різноманітних явищ у суспільному житті і навіть превентивними діями вплинути на них чи взагалі усунути небажані наслідки їхньої дії. Отже, об'єктивна необхідність існування та розвитку майнового страхування в нашій державі викликана тим, що воно є ефективним і водночас раціональним, економічним та доступним засобом захисту майнових інтересів як суб'єктів господарювання, так і громадян.

Страхування майна належить до галузі захисту майнових інтересів страхувальників, яка розвивається досить стрімко. Зростає значення страхування майна як одного з важливих інструментів захисту майнових інтересів юридичних та фізичних осіб. Обсяги страхових операцій на фінансо-

вому ринку щорічно зростають. Надаючи страхові послуги, страхові організації здійснюють рух коштів на ринку капіталу. Страхові премії, що акумулюють страховики, є додатковим джерелом для здійснення інвестиційної діяльності. Майнове страхування виконує дві важливі функції [1]:

– звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків у разі настання страхових випадків;

– виступає джерелом довгострокових інвестицій.

У практиці страхування майна використовують різні класифікаційні ознаки, відповідно до яких можна поділити цю галузь страхування (рис. 1).

Страхувальниками під час укладання договору майнового страхування можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. Залежно від того, хто виступає у ролі страхувальника, ця галузь страхування класифікується на дві підгалузі.

Договори майнового страхування, як правило, укладаються на один рік із подальшою їх пролонгацією на наступний період, тобто умовно на невизначений термін, він вважається пролонгованим на наступний рік за умови внесення до закінчення поточного року певної частини страхових платежів, розрахованих на наступний рік.

Під час укладання договорів страхування майна використовуються чотири системи страхової відповідальності залежно від системи страхування мийна, які обов'язково зазначаються у договорі страхування. Це відіграє важливу роль за настання страхових подій, що передбачені договором страхування. Відповідно, виокремлюють такі системи страхування майна (рис. 2). Страхування майна в Україні здійснюється в добровільній і обов'язковій формах. Страхування майна фізичних осіб здійснюється в основному в добровільній формі, тоді як значна частина майна юридичних осіб страхується в обов'язковій формі. Насамперед це стосується тих об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають майнові інтереси не тільки окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси.

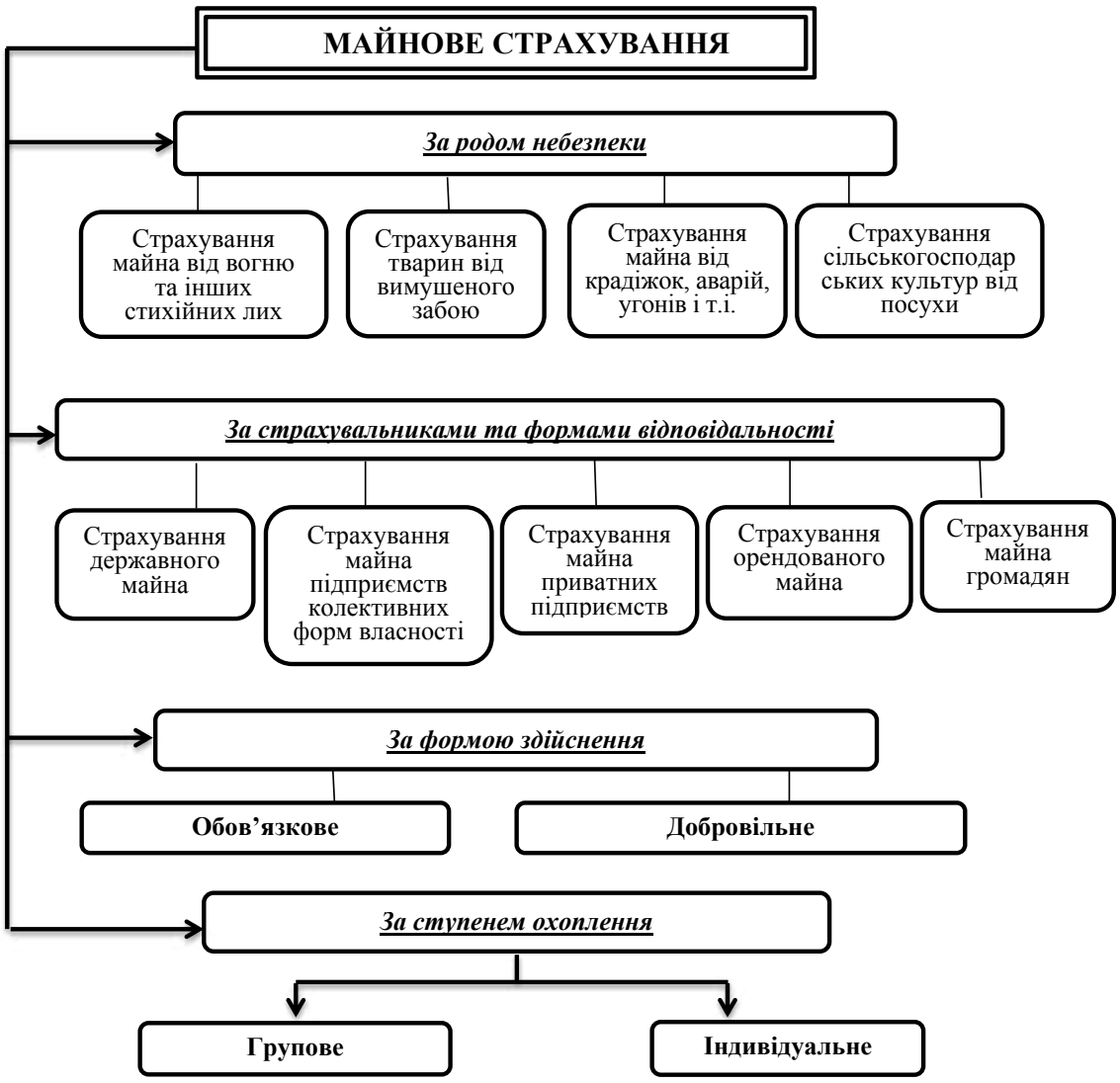


Рис. 1. Класифікація майнового страхування [2]

Хочеться відмітити, що ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2017 р. становила 294, у тому числі СК "life" – 33 компанії, СК "non-life" – 271 компанія, (станом на 31.12.2016 р. – 310 компаній, у тому числі СК "life" – 39 компаній, СК "non-life" – 271 компанія). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так, за 2017 рік порівняно з 2016 роком, кількість компаній зменшилася на 16 СК, порівняно з 2015 роком зменшилася на 67 СК.

За 2017 рік частка валових страхових премій щодо ВВП залишилися на рівні 2016 року та становила 1,5%; частка чистих страхових премій щодо ВВП за 2017 рік становила 1,0%, що на 0,1 в.п. менше порівняно з відповідним показником 2016 року.

Порівняно з 2016 роком на 8 261,5 млн. грн. (23,5%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 2 030,6 млн. грн. (7,7%).

Збільшення валових страхових премій відбулося майже за всіма видами страхування, а саме: страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових платежів на 1 997,7 млн. грн. (55,5%)); автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») (збільшення валових страхових платежів на 1335,5 млн. грн. (14,4%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 1046,2 млн. грн. (41,0%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 956,5 млн. грн. (23,1%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 831,1 млн. грн. (39,7%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 525,8 млн. грн. (22,3%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 471,4 млн. грн. (56,3%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 312,1 млн. грн. (7,1%)); авіаційне страхування (збільшення валових страхових платежів на 263,2 млн. грн. (52,5%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 164,0 млн. грн. (22,6%)) [6].

Як ми бачимо зі статистичних показників страхового ринку, збільшення валових страхових премій відбулося майже за всіма видами страхування. Щодо ринку страхування майна виплати за договорами майнового страхування становлять незначну суму порівняно з платежами (рис. 3).

Так, як видно з рис. 2, найбільшу величину вони становили в 2012 р., а саме 542,77 млн. грн., що становило тільки 12,2% від суми чистих страхових платежів за цей же період, а найменша величина страхових виплат становила 206,71 млн. грн. у 2013 році (5,0% від суми чистих страхових платежів за цей же період) [4; 5; 6].

Хочеться відмітити, що класична процедура страхування передбачає огляд, оцінку і складання опису застрахованого майна. Оцінку проводить, як правило, незалежний експерт, залучений або клієнтом, або страховою компанією. Основною перевагою класичної процедури є якнайповніший і найадекватніший захист майна, про яке турбується клієнт. Так, максимальна сума зі страхування нерухомості і майна може бути понад мільйон гривень, франшиза (умовна чи безумовна) у більшості страховиків становить 1–3% від страхової суми. Страховий тариф зручний тим, що він демократичний. Так, наприклад, ремонт вартістю 750 тис. грн. можна застрахувати трохи більше ніж за 2–3 тис. грн. на рік. Середній тариф на ринку коливається в межах 0,4–1,3%.

Завжди вигідніше було купувати за одним договором страхування комбінацію різних страхових послуг. Програми комплексного страхування покликані охопити максимально можливий спектр ризиків. Є два варіанти розроблення подібних продуктів для юридичних осіб – формування найбільш широкого страхового покриття, що враховує всі основні ризики підприємства, або ж створення програми за модульним принципом, яка дає змогу за бажання клієнта додавати до основного продукту необхідні опції. Більшість комплексних програм будуються за класичними основними напрямами страхування.

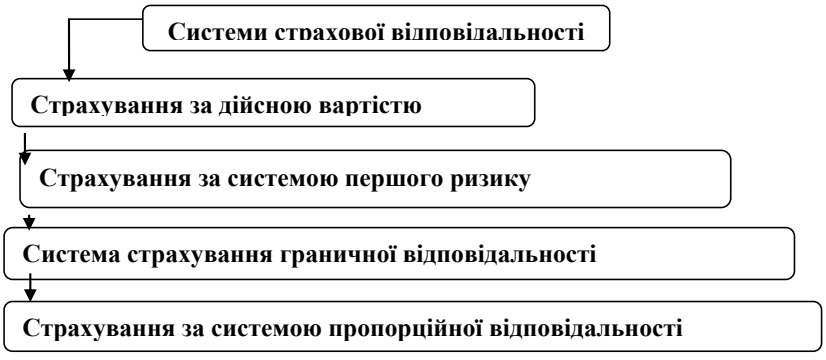


Рис. 2. Системи страхування майна [2]

Перспективи розвитку майнового страхування вимагають суттєвих змін у системі підготовки та забезпечення фахівців страхового ринку (актуаріїв, андеррайтерів, сюрвеєрів, аварійних комісарів, аджастерів, брокерів).

Однією з найважливіших умов успішного розвитку майнового страхового ринку є «паблік релейшнз» – формування споживчого попиту за допомогою комунікацій зі споживачами шляхом їх страхової освіти через засоби масової інформації, а також вдосконалення страхових продуктів та процесу аквізії.

Страховий ринок майнового страхування України досі має невикористані резерви. В державі застраховано лише близько 15–20% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90–95 % [2].

Вибір страхових компаній, у яких юридична або фізична особа може застрахувати своє майно, досить великий. Страховики для нарощення страхових премій пропонують приблизно однакові умови страхування та страхові пакети, але щодо здійснення виплат їх політика щодо клієнтів суттєво різниться. Характерним для багатьох крупних страхових компаній є низький рівень задоволення страхових інтересів середніх та дрібних страхувальників, де обсяги страхових виплат суттєво занижуються. При цьому страховики часто не мають бажання пролонгації договору страхування з такими клієнтами [3].

Не менш важливою проблемою є низький рівень доходів населення. Попит на страхові послуги залишається дуже низьким.

Тенденція зміни основних показників діяльності страхового ринку за 2015–2016 роки свідчить про наявність якісних зрушень на цьому ринку, тому доцільним буде дослідити страхову діяльність у цих роках (табл. 1).

На основі даних табл. 1 можна констатувати, що з кожним роком валові та чисті страхові премії, валові та чисті страхові виплати зменшуються.

У процесі аналізу страхових платежів за договорами страхування майна виявлено, що значну частину займають платежі від юридичних осіб – понад 50%, тоді як від фізичних осіб надходження становлять 10% від суми валових страхових платежів за цм видом страхування. Це пояснюється більшою страховою активністю юридичних осіб,

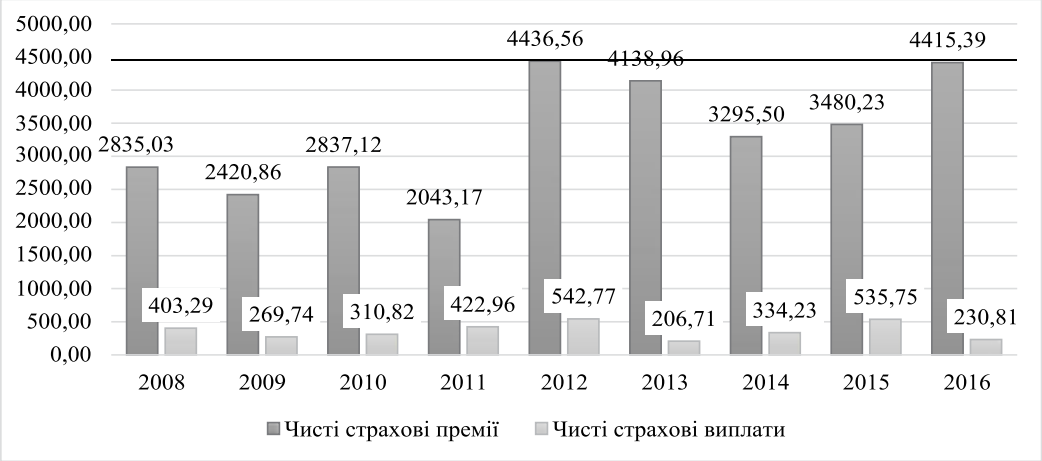


Рис. 3. Динаміка чистих страхових премій та виплат зі страхування майна протягом 2008–2016 рр., млн. грн. [6]

Таблиця 1

Страхова діяльність у 2012–2016 роках

Показники	Темп приросту за 2013/2012 рік		Темп приросту за 2014/2013 рік		Темп приросту за 2015/2014 рік		Темп приросту за 2015/2016 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Валові страхові премії	3 670,30	40,4	-3 442,80	-27,0	-5 826,30	-62,6	656,2	18,8
Валові страхові виплати	-550,90	-24,2	-158,30	-9,2	-1 137,30	-72,4	-284	-65,5
Чисті страхові премії	101,30	10,9	5 700,10	552,4	-4 543,80	-67,5	445,2	20,3
Чисті страхові виплати	-462,60	-21,7	-134,40	-8,0	-1 110,30	-72,1	279,9	-65,2

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [6]

адже для підтримання своєї діяльності їм важливо забезпечити відновлення своїх виробничих потужностей після непередбачуваних пошкоджень. Страхування майна дає змогу убезпечити підприємство від вилучення зна-чних сум коштів з обігу для відновлення своєї діяльності внаслідок несприятливих подій.

Висновки з проведеного дослідження. Провівши аналіз розвитку майнового страхування в Україні за останні роки, можна дійти висновку, що добровільне страхування майна в Україні знаходиться на стадії зародження, адже у загальній сумі премій, отриманих від громадян, частка страхування нерухомого майна громадян свідчить про відносно низьку страхову культуру. Одним із чинників, що вплинули на майнове страхування, була економічна криза 2014–2015 років. З року в рік спостерігається скорочення кількості як страхових компаній, що здійснюють страхування життя, так і страхових компаній, що здійснюють страхування видів, відмінних від страхування життя.

Нестабільність економічної ситуації в державі і відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі спричиняють низький рівень довіри до страховиків серед населення та негативно впливають на розвиток страхування в Україні.

Вирішити ці проблеми можна було б таким чином:

– розробити єдину цілеспрямовану державну програму розвитку страхового ринку в Україні [7];

– привести вітчизняне страхове законодавство у відповідність до норм, правил та вимог країн ЄС;

– здійснити ефективний контроль за діяльністю страховиків з боку держави;

– довести до потенційних споживачів переваги майнового страхування.

Таким чином, реалізувавши ці рекомендації, можна було б забезпечити позитивні зміни на ринку страхових послуг в Україні, що дасло б можливість використовувати його як інструмент соціального захисту населення, а також механізм акумулювання значних фінансових ресурсів з їх подальним інвестуванням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко М. Комплексні програми страхування допоможуть заощадити / М. Бабенко. URL: http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya_biznesu/statti/kompleksni_rogrami_strahuvannya_dopomozhut_zaoschaditi.

2. Вовчак О.Д. Страхова справа : [підручник] / О.Д. Вовчак. К. : Знання, 2011. – 390 с.

3. Вірбулевська О.В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку регіонів України / О.В. Вірбулевська. URL: http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/143.pdf.

4. Консолідовані звітні дані страховиків за 2008-2016 рр. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг в Україні. URL: http://nfp.gov.ua.

5. Ніколаєва А.М., Остапук І.М. Стан розвитку страхового ринку в Україні / А.М. Ніколаєва, І.М. Остапук // Економічний форум. 2012. № 2. С. 77–81.

6. Підсумки діяльності страхових компаній України. URL: http://www.forinsurer.com.ua.

7. Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України / Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. 2016. № 7. С. 830–837.

REFERENCES:

1. Babenko M. Comprehensive insurance programs will help save money / M. Babenko [Electronic resource]. Access mode: http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya_biznesu/statti/kompleksni_rogrami_strahuvannya_dopomozhut_zaoschaditi.

2. Vovchak O.D. Insurance business: [textbook] / O.D. Lupus. K.: Knowledge, 2011. 390 p.

3. Virbulevskaya O.V. Problems and prospects of development of the insurance market of regions of Ukraine / O.V. Vyrbulevskaya [Electronic resource]. – Access mode: http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/143.pdf.

4. Consolidated reporting data of insurers for 2008-2016 / National Commission for the regulation of state financial services in Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://nfp.gov.ua.

5. Nikolaeva AM, Ostapuk I.M. The state of the insurance market in Ukraine / AM Nikolaev, I.M. Ostapuk // Economic forum. – 2012. – No. 2. – P. 77-81.

6. Summary of the activity of insurance companies of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: http://www.forinsurer.com.ua.

7. Romanovskaya Yu.A. Analysis of the insurance market of Ukraine / Yu.A. Romanovskaya // Economics and Society. – 2016. – No. 7. – P. 830–837.

Bratiuk V.P.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
Mukachevo State University
Medentsi I.I.
Master,
Mukachevo State University

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE PROPERTY INSURANCE MARKET IN UKRAINE

Modern transformational processes of the world and national economy necessitate the development of the property insurance market. Sub-branch of property insurance acts as a compulsory element of each socio-economic system of society as a whole. Effective functioning of the Ukrainian economy is impossible without a well-developed insurance system.

We would like to note that the insurance market is the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets. The total number of insurance companies as at 31.12.2017 was 294, including "life" insurance companies – 33 companies, "non-life" IC – 271 companies, (as of December 31, 2014 – 310 companies, including "life" IC – 39, "non-life" IC – 271). The number of insurance companies tends to decrease, as in 2017 compared to 2016, the number of companies decreased by 16 IC, compared with 2015 decreased by 67 IC.

In 2017, the share of gross insurance premiums in relation to GDP remained at the level of 2016 and amounted to 1.5%; the share of net insurance premiums in relation to GDP in 2017 was 1.0%, which is 0.1 pp less compared to the corresponding indicator in 2016.

Compared to 2016, the volume of gross insurance premiums increased by 8 261.5 million UAH (23.5%), the volume of net insurance premiums increased by 2 030.6 million UAH (7.7%).

The increase in gross insurance premiums was made for almost all types of insurance, namely: insurance of financial risks (increase of gross insurance payments by 1 997.7 million UAH (55.5%)); motor insurance (CASCO, OSTsPV, Green Card) (increase of gross insurance payments by 1 335.5 million UAH (14.4%)); insurance against fire risks and risks of natural phenomena (increase of gross insurance payments by 1 046.2 million UAH (41.0%)); property insurance (increase in gross insurance payments by 956.5 million UAH (23.1%)); liability insurance to third parties (increase of gross insurance payments by 831.1 million UAH (39.7%)); medical insurance (increase of gross insurance payments by 525.8 million UAH (22.3%)); accident insurance (increase of gross insurance payments by 471.4 million UAH (56.3%)); insurance of cargoes and luggage (increase of gross insurance payments by 312.1 million UAH (7.1%)); aviation insurance (increase of gross insurance payments by 263.2 million UAH (52.5%)); medical expenses insurance (increase of gross insurance payments by 164.0 million UAH (22.6%)).

The Ukrainian property insurance market still has unused reserves. In the state, only about 15-20% of the risk is insured, while in most developed countries this indicator reaches 90-95%.

Having analysed the development of property insurance in Ukraine in recent years, it can be concluded that voluntary property insurance in Ukraine is in its infancy since, in the total amount of premiums received from citizens, the share of real estate insurance of citizens testifies to relatively low insurance culture. One of the factors that influenced property insurance was the economic crisis of 2014–2015. From year to year, there is a decrease in the number both of life insurance companies and insurance companies that provide insurance for types other than life insurance.

The instability of the economic situation in the state and the lack of a unified state strategy for the development of the insurance services market in the country cause a low level of trust among insurers among the population and adversely affect the development of insurance in Ukraine.

To solve these problems could be as follows:

– develop a single purposeful state program for the development of the insurance market in Ukraine;

– bring domestic insurance legislation in accordance with the standards, rules, and requirements of EU countries;

– carry out effective control over the activity of insurers by the state;

– bring potential consumers to the benefits of property insurance.

Thus, having implemented these recommendations, it would be possible to ensure positive changes in the insurance market in Ukraine, which would allow using it as an instrument of social protection of the population, as well as the mechanism of accumulation of significant financial resources with their further investment.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

STATE REGULATION OF EMPLOYMENT IN UKRAINE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT

УДК 331.5

Гурбик Ю.Ю.
к.н.з держ. упр.,
старший викладач кафедри
економіки, управління
та адміністрування
Мелітопольський державний
педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького
Біляєв С.С.
к.е.н.,
старший викладач кафедри
економіки, управління
та адміністрування
Мелітопольський державний
педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького
Сальнікова М.В.
викладач-стажист кафедри
економіки, управління
та адміністрування
Мелітопольський державний
педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

У статті досліджено сучасні теоретико-методологічні основи державного регулювання зайнятості населення в умовах перебудови вітчизняної економіки та соціальної сфери. Розкрито сутність та зміст державного регулювання зайнятості населення на основі аналізу понять, які його утворюють, таких як «державне регулювання економіки» та «зайнятість населення». Проаналізовано класифікації вітчизняних вчених принципів державного регулювання зайнятості населення.
Ключові слова: *державне регулювання економіки, зайнятість населення, принципи державного регулювання зайнятості населення, класифікація.*

В статье исследованы современные теоретико-методологические основы государственного регулирования занятости населения в условиях перестройки отечественной экономики и социальной сферы. Раскрыты сущность и содержание государственного регулирования занятости населения на основе анализа понятий, которые его образуют, таких как «государственное регулирование экономики» и «занятость населения». Проанализированы классификации отечественных ученых принципов государственного регулирования занятости населения.
Ключевые слова: *государственное регулирование экономики, занятость населения, принципы государственного регулирования занятости населения, классификация.*

The article studies the modern theoretical and methodological foundations of state regulation of employment of population in terms of the restructuring of the domestic economy and social sphere. The essence and content of state regulation of employment of the population are revealed based on the analysis of concepts that form it, namely "state regulation of economy" and "employment of population". Domestic scholars' classifications of principles of state regulation of employment are analyzed.
Key words: *state regulation of economy, employment of population, principles of state regulation of employment, classification.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах трансформації вітчизняної соціально-економічної сфери та подальшої інтеграції України до передових світових організацій (ЄС, НАТО) одним з найактуальніших завдань нашої держави є формування ефективного ринку праці та використання оптимальної політики зайнятості населення. Адже зайнятість є однією з головних складових вітчизняного ринку праці та визначає рівень соціально-економічного розвитку країни. На наш погляд, саме зайнятість повинна стати рушійною силою процесу забезпечення економічного зростання України.

Ефективний вплив держави на вирішення проблем зайнятості населення в Україні можливий за наявності теоретико-методологічного обґрунтування принципів державного регулювання зайнятості населення на основі узагальнення світових тенденцій та їх конкретно-наукового осмислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з теорією та методологією державного регулювання зайнятості населення, здійснили такі вітчизняні науковці, як В.Л. Міненко [26], Т.М. Кір'ян [14], С.В. Васильченко [2], Л.В. Іванова, О.В. Сорока [16], І.І. Чернега [32], В.М. Крикунова [19], В.А. Літинська [25], Т.П. Козарь [21], А.В. Іванченко [17].

Незважаючи на фундаментальні та комплексні науково-теоретичні дослідження сфери державного регулювання зайнятості населення в Україні, через складність і поліаспектність цієї проблематики деякі теоретичні та методологічні питання розроблені недостатньо, тому потребують подальшого наукового дослідження та переосмислення на основі використання позитивного зарубіжного досвіду щодо створення ефективних систем (моделей) державного регулювання ринку праці та зайнятості населення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад державного регулювання зайнятості населення в умовах трансформації соціально-економічних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для повнішого розкриття сутності наукової категорії «державне регулювання зайнятості» необхідно розкрити зміст понять, які його утворюють. Насамперед це «державне регулювання економіки» та «зайнятість населення».

Державне регулювання економіки є однією з основних функцій державного управління. Але слід відзначити, що це не означає функціональну вузькість цього процесу. Забезпечення сталого й ефективного розвитку сучасної національної економіки передбачає комплексний підхід, тому державне регулювання включає до свого інструментарію практичного впливу на економіку інші функції державного управління, які тісно взаємопов'язані між собою.

В науковій вітчизняній та світовій думці по-різному трактують це поняття, надаючи йому зміст з огляду на конкретний предмет дослідження. Слід зауважити, що в українському законодавстві поняття державного регулювання економіки не має визначення.

Деякі вчені розглядають державне регулювання економіки, виходячи з позицій теоретичного та практичного рівнів застосування. За теоретичного рівня «державне регулювання – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики» [10, с. 14]. За практичного рівня «державне регулювання економіки – це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики» [10, с. 15].

Існують позиції розгляду державного регулювання економіки як дії чи впливу певного набору методів та інструментів на соціально-економічні процеси. Так, деякі автори наголошують на тому, що «державне регулювання економіки – це втручання державних органів влади за допомогою різних методів та інструментів у розвиток основних економічних процесів з метою забезпечення позитивних соціально-економічних результатів» [7, с. 16].

Також обґрунтовують сутність державного регулювання економіки через застосування механізмів. «Складовою частиною здійснення державної політики є визначення механізму її реалізації, який включає сукупність засобів, методів і ресурсів, що забезпечують виконання запланованих заходів відповідно до поставлених завдань» [1, с. 365].

Інші фахівці аналізують зміст державного регулювання економіки як певний процес впливу держави на соціально-економічне життя суспільства, а саме «державне регулювання економіки – регуляторний вплив держави на економічні процеси відповідними засобами з метою орієнтації суб'єктів господарювання і окремих громадян на досягнення конкретних цілей і раціональних пріоритетів державної політики» [15, с. 126], або «створення приблизно однакових стартових умов для формування, становлення і розвитку індивідуума незалежно від його соціального походження і майнового стану (доступ до середньої, вищої освіти, медичного забезпечення, юридичного захисту), а також забезпечення функціонування непривабливих для приватного капіталу галузей, які, проте, потрібні суспільству» [31, с. 17].

Поширеним підходом серед вітчизняних фахівців є розгляд державного регулювання економіки через площину застосування сукупності чи системи заходів з боку держави. Основні тлумачення державного регулювання економіки щодо цієї проблематики наведені в табл. 1.

Існує позиція у вітчизняній науці про те, що державне регулювання економіки утворилося в умовах генезису ринкової економіки, тобто досліджу-

Таблиця 1

Основні тлумачення поняття державного регулювання економіки

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття
1	Д.М. Стеченко [29, с. 3]	Державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства є системою типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи та суспільні організації з метою стабілізації та адаптації наявної соціально-економічної системи до умов, що змінились.
2	Ю.В. Гришак [8, с. 16]	Модель державного регулювання економіки є певним поєднанням елементів, реалізується у вигляді комплексу заходів економічної політики та відповідних державних інститутів.
3	Л.А. Швайка [34, с. 39]	Державне регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки товаровиробника в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей.
4	С.І. Косенко [22, с. 47]	Державне регулювання включає диференційовані заходи з підтримки функціонування вертикально інтегрованих фінансово-промислових груп, концентрацію на пріоритетних напрямах розвитку промислового та фінансового капіталу, а також реалізацію високоефективних проектів.
5	Л.І. Дідківська, Л.С. Головко [11, с. 23]	Державне регулювання економіки – це система заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої функцій, спрямованих на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки та всього суспільства.
6	С.С. Григорук [6, с. 43]	Державне регулювання економіки є системою державних заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, що здійснюються правомочними державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та розвитку економіки, пристосування наявної соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

ване поняття розглядається в рамках історичного та еволюційного підходів. Так, І.О. Галиця зазначає, що «державне регулювання економіки є продуктом еволюції самої ринкової системи (вільний ринок, несистемне використання державного регулювання, системне державне регулювання економіки). Останній етап еволюції є основною характеристикою сучасної економіки як загальносвітової тенденції, що потребує нових проявів у вигляді взаємовідносин держави і бізнесу, державного регулювання і суспільного контролю» [4, с. 53].

Аналіз понять державного регулювання економіки дає нам підстави стверджувати, що воно є процесом впливу держави через набір певних механізмів, методів, інструментів та за допомогою вжиття заходів різного характеру (виконавчого, контролюючого, законодавчого, регулюючого, компенсаційного тощо), спрямованим на створення умов для нормального функціонування ринку, зведення до мінімуму негативних явищ ринкової системи, забезпечення стабільного розвитку соціально-економічного життя нашої країни, адаптацію наявної соціально-економічної системи до сучасних трансформаційних процесів, що відбуваються в українському суспільстві.

Серед науковців відсутня також єдність щодо визначення ще одного об'єкта нашого дослідження, а саме зайнятості населення. У табл. 2 наведено тлумачення поняття «зайнятість населення» вітчизняними науковцями у двох аспектах, а саме законодавчому (юридичному) та науково-дослідницькому.

Окрім наведених визначень категорії «зайнятість населення», поширеним серед українських вчених є підхід, за якого це поняття розглядається у соціальному та економічному аспекті (Є.П. Качан [12, с. 291], Л.О. Городецька [5, с. 162], О.В. Чернявська [33, с. 148], О.В. Волкова [3, с. 174] та інші науковці).

Так, В.М. Петюх зазначає, що «зайнятість з економічних позицій суспільства – це діяльність працездатного населення, пов'язана зі створенням суспільного продукту або національного доходу» [27, с. 113], а далі продовжує, що «зайнятість із соціальних позицій – це, наприклад, зайнятість такими видами корисної діяльності, як навчання в загальноосвітніх школах, інших денних навчальних закладах, служба в армії, зайнятість у домашньому господарстві, виховання дітей, догляд за хворими і людьми похилого віку, участь у роботі громадських організацій» [27, с. 114].

Деякі вітчизняні дослідники додають до вищезазначених підходів ще й правовий аспект, який, на їхню думку, полягає в тому, що праця є природним правом людини, яке гарантується громадянину України державою. Відповідно до ст. 43 Конституції України кожен громадянин має право на

Таблиця 2

Основні тлумачення поняття «зайнятість населення»

Автор, джерело	Визначення поняття
Законодавчий аспект	
Закон України «Про зайнятість населення» [28]	Не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, зокрема безоплатно.
Науково-дослідницький аспект	
Л.М. Кравчук[23, с. 8]	Складна динамічна соціально-економічна система відносин щодо залучення населення до трудової діяльності, задоволення суспільних інтересів і водночас індивідуальних потреб кожного працівника, що приноситиме йому дохід у грошовій чи негрошовій формі.
Л.В. Іванова, О.В. Сорока [16, с. 17]	Діяльність громадян щодо створення суспільного продукту або національного доходу, що є джерелом трудового доходу.
А.В. Кретова [18, с. 5]	Об'єкт державного управління, який знаходить відображення в поєднанні двох сторін, а саме соціальної, що визначає соціальний стан людей, та економічної, що є купівлею-продажом робочої сили як одного з факторів виробництва, а також має складну багаторівневу структуру.
І.О. Терехов [30, с. 7]	Найважливіша складова соціального розвитку особи й суспільства, яка пов'язана із задоволенням різних потреб у сфері праці та одночасно є економічним феноменом, що дає змогу оцінити здатність систем зайнятості забезпечити максимальний економічний ефект.
В.С. Васильченко [2, с. 23]	Діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб і, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі.
О.А. Грішнова [9, с. 154]	Трудова діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечать законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий доход).
В.І. Легкий [24, с. 143]	Стан людини, зміст якого складає діяльність, пов'язана із задоволенням особистих та громадських потреб.

працю, а держава створює умови для здійснення цього права, гарантує однакові можливості у виборі професії та роду трудової діяльності; реалізує програму професійно-технічного навчального, підготовки та перепідготовки кадрів відповідно до потреб суспільства [3, с. 174; 5, с. 162; 33, с. 148].

В законодавстві України поняття «державне регулювання зайнятості» трактується як «формування і реалізація державної політики у сфері зайнятості населення з метою створення умов для забезпечення повної та продуктивної вільно обраної зайнятості й соціального захисту в разі настання безробіття» [28].

Таким чином, в законодавстві України закріплено, що «державне регулювання зайнятості населення забезпечується через формування та реалізацію державної політики у сфері зайнятості населення і визначається як сукупність взаємопов'язаних організаційно-правових, економічних і соціальних механізмів (методів) впливу на ринок праці, що застосовуються для забезпечення стимулювання попиту на послуги робочої сили, її розширеного відтворення та ефективного використання, вирішення інших проблемних питань зайнятості населення» [14, с. 9].

Ефективна розробка державної політики у сфері зайнятості населення повинна базуватись на використані відповідних принципів, які застосовуються в системі державного управління та державного регулювання економіки.

В Енциклопедичному словнику з державного управління визначено, що «принцип – основне

Таблиця 3

Класифікація принципів державного регулювання зайнятості населення

Автор, джерело	Принципи
Юридичний аспект	
Закон України «Про зайнятість населення» [28]	Принцип пріоритетності забезпечення повної, продуктивної та вільно вибраної зайнятості в процесі реалізації активної соціально-економічної політики держави; принцип відповідальності держави за формування та реалізацію політики у сфері зайнятості населення; принцип забезпечення рівних можливостей населення в реалізації конституційного права на працю; принцип сприяння ефективному використанню трудового потенціалу та забезпечення соціального захисту населення від безробіття.
Науково-дослідницький аспект	
Є.П. Качан [12, с. 296–297]	Принцип забезпечення рівних можливостей усім громадянам в реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки; принцип сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганню безробіття, створенню нових робочих місць; принцип координації діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямами соціально-економічної політики; принцип забезпечення контролю профспілок, спілок підприємців, власників підприємств за виконанням заходів щодо забезпечення зайнятості населення; принцип міжнародного співробітництва у вирішенні проблем зайнятості населення.
Л.О. Городецька [5, с. 181–182]	Принцип забезпечення соціального партнерства суб'єктів ринку праці; принцип сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва; принцип добровільності праці та відсутності примушення громадян щодо вибору сфери діяльності й робочого місця; принцип гласності на основі всебічного інформування населення про наявність вакантних робочих місць; принцип дотримання комплексності заходів щодо регулювання зайнятості населення; принцип підтримки працездатних громадян у працездатному віці, які потребують соціального захисту; принцип забезпечення заходів запобіжного характеру щодо регулювання зайнятості населення та відтворення робочих місць; принцип певної гарантії зайнятості, тобто гарантії збереження робочих місць і професії, гарантії одержання доходів.
Г.С. Третяк, К.М. Бліщук [31, с. 114]	Принцип забезпечення рівних можливостей усім громадянам у реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів та суспільних потреб; принцип сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганню безробіття, створенню нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва; принцип координації діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямами економічної та соціальної політики на основі державної та регіональних програм зайнятості; принцип співробітництва професійних спілок, асоціацій (спілок) підприємців, власників підприємств, установ, організацій або уповноважених ними органів у взаємодії з органами державного управління у розробленні, реалізації та контролюванні за виконанням заходів щодо забезпечення зайнятості населення; принцип міжнародного співробітництва у вирішенні проблем зайнятості населення, зокрема праці громадян України за кордоном та іноземних громадян в Україні.

вихідне положення будь-якої теорії чи вчення, вихідні засади пояснень чи керівництва до дії» [13, с. 560]. Саме принципи відображають сутність, зміст та реальність процесів та явищ, які відбуваються в державному регулюванні зайнятості населення.

Необхідно відзначити, що серед українських науковців не існує єдиних критеріїв визначення та класифікації принципів публічного адміністрування (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проаналізувавши наукові праці вітчизняних учених, присвячені теоретико-методологічному дослідженню поняття «державне регулювання зайнятості населення», можемо зробити висновок, що ця проблематика має міждисциплінарний та багатоаспектний характер і потребує подальшого науково-теоретичного обґрунтування й осмислення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валевський О.І. Структура та функціональні особливості механізмів впровадження державної політики. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2004. № 4. С. 364–372.
2. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 252 с.
3. Волкова О.В. Ринок праці: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 624 с.
4. Галиця І.О. Державне регулювання в умовах ринкових відносин. Економіка України. 2002. № 6. С. 52–58.
5. Городецька Л.О. Економіка праці і соціально-трудові відносини: навч. посібник. Київ: видавництво Національного авіаційного університету «НАУ-друк», 2009. 400 с.
6. Григорук С.С. Вдосконалення системи державного управління та регулювання підприємницької діяльності в Україні. Економіка та держава. 2004. № 11. С. 43–44.
7. Гриньова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки: підручник. Київ: Знання, 2008. 398 с.
8. Гришак Ю.В. Державне регулювання діяльності підприємств у післяприватизаційний період. Економіка України. 2000. № 11. С. 14–23.
9. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Київ: Знання, 2012. 559 с.
10. Чистов С.М., Никифорова А.Є., Куценко Т.Ф. та ін. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Київ: Київський нац. економічний ун-т, 2000. 316 с.
11. Дідківська Л.І., Головко Л.С. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2000. 209 с.
12. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч.-метод. посібник / за заг. ред. Є.П. Качана. Тернопіль: ТДЕУ, 2006. 373 с.
13. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
14. Зайнятість, праця та соціальний захист населення: вітчизняний та зарубіжний досвід. / за ред. Т.М. Кір'ян. Київ, 2017. 245 с.
15. Золотарьов В.Ф., Бурковська А.В. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. Харків: вид-во ХарРі НАДУ «Магістр», 2003. 248 с.
16. Іванова Л.В., Сорока О.В. Державне регулювання зайнятості: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2015. 264 с.
17. Іванченко А.В. Формування та розвиток механізмів державного регулювання зайнятості населення в Україні: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02. Запоріжжя, 2015. 23 с.
18. Кретова А.В. Теоретико-методичні засади удосконалення механізму управління працевлаштуванням незайнятих громадян у Державній службі зайнятості України: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02. Донецьк, 2008. 22 с.
19. Крикунова В.М. Державне регулювання зайнятості в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.01. Львів, 2012. 20 с.
20. Коваль С.П. Державне регулювання зайнятості та безробіття на ринку праці. Економічний вісник університету. 2016. Вип. 28 (1). С. 107–114.
21. Козарь Т.П. Державне регулювання зайнятості населення в Україні: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02. Запоріжжя, 2007. 22 с.
22. Косенко С.І. Державне регулювання економіки та напрями його здійснення. Юридичний журнал. 2006. № 7. С. 46–49.
23. Кравчук Л.М. Особливості регулювання зайнятості населення в регіоні: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.07. Львів, 2009. 212 с.
24. Легкий В.І. Поняття і особливості категорії «зайнятість» в умовах трансформації економіки. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3 (20). С. 142–146.
25. Літинська В.А. Державне регулювання зайнятості населення в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 3 (33). С. 260–263.
26. Міненко В.Л. Державне регулювання ринку праці в умовах глобалізації економіки: теорія та практика: монографія. Харків: Магістр, 2009. 204 с.
27. Петюх В.М. Ринок праці: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 1999. 288 с.
28. Про зайнятість населення: Закон України від 5 липня 2012 року № 5067-VI / Верховна Рада України. URL: https://zakon.help/law/5067-VI/edition20.01.2018.
29. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посібник. Київ: МАУП, 2000. 176 с.
30. Терехов І.О. Державне регулювання зайнятості в Україні: автореф. дис. … канд. соц. наук: спец. 22.00.04. Запоріжжя, 2007. 22 с.
31. Третяк Г.С., Бліщук К.М. Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. посіб. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 128 с.
32. Чернега І.І. Державне регулювання зайнятості та основні напрямки його вдосконалення. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2012. № 81. Ч. 2: Економіка. С. 463–472.
33. Чернявська О.В. Ринок праці: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 522 с.
34. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. Київ: Знання, 2006. 435 с.

REFERENCES:

1. Valevsjkyj O.I. (2004) Struktura ta funkcionaljni osoblyvosti mekhanizmiv vprovadzhennja derzhavnoji polityky // Visnyk Nacionaljnoji akademiji derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrajiny, no 4. pp. 364–372.
2. Vasyljchenko V.S. (2003) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti : navch. posib. Kyjiv: KNEU, 252 p.
3. Volkova O.V. (2007) Rynok praci: navchaljnyj posibnyk. Kyjiv: Centr uchbovoji literatury, 624 p.
4. Ghalycja I.O. (2002) Derzhavne reghuljuvannja v umovakh rynkovykh vidnosyn. Ekonomika Ukrajinym no 6. pp. 52–58.
5. Ghorodecjka L.O. (2009) Ekonomika praci i socialjno-trudovi vidnosyny. navch. posibnyk. Kyjiv: Vydavnyctvo Nacionaljnogho aviacijnogho universytetu “NAU-druk”, 400 p.
6. Ghryghoruk S.S. (2004) Vdoskonalennja systemy derzhavnogho upravlinnja ta reghuljuvannja pidpryjemnycjkoji dijaljnosti v Ukrajini. Ekonomika ta derzhava. 2004. no 11. pp. 43–44.
7. Ghrynjova V.M., Novikova M.M. (2008) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky: pidruchnyk. Kyjiv: Znannja, 398 p.
8. Ghryshak J.V. (2000) Derzhavne reghuljuvannja dijaljnosti pidpryjemstv u pisljapryvatyzacijnyj period. Ekonomika Ukrajiny. no 11. pp. 14–23.
9. Ghrishnova O.A. (2012) Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny. Kyjiv: Znannja, 559 p.
10. Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky: navch. posib. (2000) / S.M. Chystov, A.Je. Nykyforova, T.F. Kucenko ta in. Kyjiv: Kyjivsjkyj nac. ekonomichnyj un-t, 316 p.
11. Didkivsjka L.I., Gholovko L.S. (2000) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky: navch.posib. Kyjiv: Znannja-Pres, 209 p.
12. Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny: navch.-metod. posibnyk (2006) / za zagh. red. J.P. Kachana. Ternopilj: TDEU, 373 p.
13. Encyklopedychnyj slovnyk z derzhavnogho upravlinnja (2010) / uklad. J.P. Surmin, V.D. Bakumenko, A.M. Mykhnenko ta in.; red. J.V. Kovbasjuka, V.P. Troshhynsjkogho, J.P. Surmina. Kyjiv: NADU, 820 p.
14. Zajnjatistj, pracja ta socialjnyj zakhyst naselennja: vitchyznjanyj ta zarubizhnyj dosvid. (2017) / za red. T.M. Kir’jan. Kyjivm 245 p.
15. Zolotarjov V.F., Burkovsjka A.V. (2003) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky: navchaljnyj posibnyk. Kharkiv: KharRi NADU “Maghistr”, 248 p.
16. Ivanova L.V., Soroka O.V. (2015) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti: navchaljnyj posibnyk. Odesa: ONEU, rotaprynt, 264 p.
17. Ivanchenko A.V. (2015) Formuvannja ta rozvytok mekhanizmiv derzhavnogho reghuljuvannja zajnjatosti naselennja v Ukrajini: avtoref. dys. … kand. nauk z derzh. upr.: 25.00.02. Zaporizhzhja, 23 p.
18. Kretova A.V. (2008) Teoretyko-metodychni zasady udoskonalennja mekhanizmu upravlinnja pracevlashtuvannjam nezajnjatykh ghromadjan u derzhavnij sluzhbi zajnjatosti Ukrajiny: avtoref. dys. … kand. nauk z derzh. upr.: 25.00.02. Donecjk, 22 p.
19. Krykunova V.M. (2012) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti v umovakh rynkovoji transformaciji ekonomiky Ukrajiny: avtoref. dys. … kand. ekonom. nauk: 08.00.01. Ljviv, 20 p.
20. Kovalj S.P. (2016) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti ta bezrobittja na rynku praci. Ekonomichnyj visnyk universytetu. Vol. 28(1). pp. 107–114.
21. Kozarj T.P. (2007) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti naselennja v Ukrajini: avtoref. dys. … kand. nauk derzh. upr.: 25.00.02. Zaporizhzhja, 22 p.
22. Kosenko S.I. (2006) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky ta naprjamy jogho zdijsnennja. Jurydychnyj zhurnal. no 7. pp. 46–49.
23. Kravchuk L.M. (2009) Osoblyvosti reghuljuvannja zajnjatosti naselennja v reghioni: dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.07. Ljviv, 212 p.
24. Leghkyj V.I. (2013) Ponjattja i osoblyvosti kateghoriji “zajnjatistj” v umovakh transformaciji ekonomiky. Stalyj rozvytok ekonomiky. no 3 (20). pp. 142–146.
25. Litynsjka V.A. (2013) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti naselennja v Ukrajini. Ekonomichnyj visnyk Donbasu. no 3 (33). pp. 260–263.
26. Minenko V.L. (2009) Derzhavne reghuljuvannja rynku praci v umovakh ghlobalizaciji ekonomiky: teorija ta praktyka: monoghrafija. Kharkiv: Maghistr, 204 p.
27. Petjukh V.M. (1999) Rynok praci: navch. posibnyk. Kyjiv: KNEU, 288 s.
28. Pro zajnjatistj naselennja: Zakon Ukrajiny vid 05.07.2012 No 5067-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. URL: https://zakon.help/law/5067-VI/edition20.01.2018.
29. Stechenko D.M. (2000) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky: navch. posibnyk. Kyjiv: MAUP, 176 p.
30. Terekhov I.O. (2007) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti v Ukrajini: avtoref. dys. … kand. soc. nauk: 22.00.04. Zaporizhzhja, 22 p.
31. Tretjak Gh.S., Blishhuk K.M. (2011) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky ta ekonomichna polityka: navch. posib. Ljviv: LRIDU NADU, 128 p.
32. Chernegha I.I. (2012) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti ta osnovni naprjamky jogho vdoskonalennja: zb. nauk. pr. Umansjkogho NUS. no 81. Ch. 2: Ekonomika. pp. 463–472.
33. Chernjavsjka O.V. (2013) Rynok praci: navch. posib. Kyjiv: Centr uchbovoji literatury, 522 p.
34. Shvajka. L.A. (2006) Derzhavne reghuljuvannja ekonomiky: navchaljnyj posibnyk. Kyjiv: Znannja, 435 p.

Hurbyk Yu.Yu.
Candidate of Public Administration,
Senior Instructor at
Department of Economics, Management and Administration,
Bohdan Khmelnytskyi Melitopol State Pedagogical University
Biliajev S.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at
Department of Economics, Management and Administration,
Bohdan Khmelnytskyi Melitopol State Pedagogical University
Sal'nikova M.V.
Lecturer at Department of Economics, Management and Administration,
Bohdan Khmelnytskyi Melitopol State Pedagogical University

STATE REGULATION OF EMPLOYMENT IN UKRAINE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT

The article studies the modern theoretical and methodological foundations of state regulation of employment of the population in terms of the restructuring of the domestic economy and social sphere.

The essence and content of state regulation of employment of population are revealed based on the analysis of concepts that form it – "state regulation of economy" and "employment of population".

The article defines the concept of "state regulation of economy" as a process of state influence through the set of certain mechanisms, methods, tools and with the help of various measures (executive, control, legislative, regulatory, compensatory, etc.) that is aimed at creating conditions for a normal functioning of the market, minimization of the negative phenomena of the market system; ensuring the stable development of the socio-economic life of our country; adaptation of the existing socio-economic system to the current transformational processes taking place in the Ukrainian society.

It is revealed that the consideration of the concept of "employment of population" in economic, social, and legal aspects is popular among domestic scholars.

The importance of using principles that reflect the essence, content, and reality of processes and phenomena taking place in the field of state regulation of employment is substantiated.

The main principles of state regulation of employment are studied and it is identified that there is no uniform approaches and criteria as regards to their definition and classification among domestic scholars.

ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ЯК СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF A BRAND AS A COMPONENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

УДК 658

Зоріна О.І.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри маркетингу
Український державний університет
залізничного транспорту
Нескуба Т.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Український державний університет
залізничного транспорту

У статті досліджено особливості формування бренду державних і приватних підприємств. Проаналізовано особливості їх діяльності в сучасних умовах господарювання. Визначено відмінності, що мають вплив на формування бренду. Зазначено, що рівні його значення виходять з особливостей функціонування підприємств в економічному середовищі. Запропоновано заходи із забезпечення конкурентоспроможності державних і приватних структур за рахунок вжиття заходів бренд-менеджменту.
Ключові слова: *бренд, брендинг, бренд-менеджмент, конкурентоспроможність підприємства, формування бренду.*

В статье исследованы особенности формирования бренда государственных и частных предприятий. Проанализированы особенности их деятельности в современных условиях хозяйствования. Определены отличия, влияющие на формирование бренда. Указано, что уровни его значения выходят из особенностей функционирования предприятия в экономической среде. Предложены меры по обеспечению конкурентоспособности государственных и частных структур за счет проведения мероприятий бренд-менеджмента.
Ключевые слова: *бренд, брендинг, бренд-менеджмент, конкурентоспособность предприятия, формирование бренда.*

Peculiarities of the formation of the brand of state and private enterprises are explored in the article. Features of their activity in modern conditions of management are analyzed. Distinctions influencing the peculiarities of brand formation are determined. It is emphasized that the level of its importance is derived from the features of the enterprise's operation in the economic environment. Proposed measures to ensure the competitiveness of public and private structures through the conduct of brand-management activities.
Key words: *brand, branding, brand management, enterprise competitiveness, brand formation.*

Постановка проблеми. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств в ринкових умовах господарювання – це завжди актуальна тема дослідження, оскільки мінливість зовнішнього середовища є невід'ємним атрибутом зростання конкурентної боротьби. Прискорення темпів науково-технічного прогресу веде до вдосконалення технологічної складової продукції. Проте забезпечення достатньої уваги споживачів та утримання їх зацікавленості на належному рівні вимагають застосування інструментів, що здатні створити образ унікальності та необхідності, тобто бренду.

Оскільки діяльність державного та приватного секторів має низку відмінностей як на рівні управління, так і в забезпеченні потреб споживачів, визначення особливостей формування бренду державних та приватних підприємств буде сприяти забезпеченню їх достатнього рівня конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема забезпечення конкурентоспроможності підприємств через застосування інструментів бренд-менеджменту є поширеною серед зарубіжних та вітчизняних науковців.

Теоретичні аспекти визначення поняття «бренд» містяться в наукових роботах таких зарубіжних науковців, як Ф. Котлер, Д. Аакер [1; 2].

Ф. Котлер як найбільш відомий маркетолог сучасності, окрім визначення поняття «бренд», запропонував його основні особливості, що доводять значну роль брендингу в умовах ринкової економіки та його місце в забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності підприємств [1].

Д. Аакер визначив бренд як набір якостей, пов'язаних з ім'ям бренду, і символ, який посилює (або послаблює) цінність продукту або послуги, що пропонуються під цим символом [2]. Виходячи з цього поняття, можемо зробити висновок, що бренд – це конкурентні переваги, якими володіє виробник того чи іншого продукту.

Так, А.В. Ковальов та А.О. Шиян зазначили, що «у сучасних умовах підвищеної конкуренції на ринку товарів і послуг бренд став необхідною умовою підтримки стабільної позиції фірми на ринку та одним із основних чинників підвищення конкурентоспроможності» [3, с. 76].

Н.В. Івашова через дослідження еволюції факторів конкурентоспроможності підприємств доводить зростання ролі брендингу на сучасному рівні розвитку економіки. Автор, дослідивши сутність нових концепцій маркетингу, які втілюють у собі різні джерела підвищення конкурентоспроможності товарів, визначила місце брендингу в системі маркетингу підприємства, форми його інтеграції та зв'язок із сучасними концепціями маркетингу [4].

Наукова стаття за керівництвом О.Ю. Амосова доводить стрімке зростання інтересу до брендингу як до маркетингової технології та його основного інструмента – реклами [5]. Автори зазначають, що брендинг – потужний інструмент успішного бізнесу, необхідний фактор ефективного просування товарів на ринку. Зроблено висновок, що бренд дає змогу стимулювати попит на запропонований

товар підприємства, що дає можливість підвищити конкурентоспроможність як підприємства загалом, так і його продукції зокрема [5, с. 12].

О.М. Чечель зробив спробу охарактеризувати особливості брендингу у сфері державного сектору, оскільки більшість закладів культури сьогодні перебуває в державній власності [6]. Автором розглянуто загальнотеоретичні аспекти впровадження та реалізації брендингу, ключові напрями та методи розвитку успішних брендів у сфері культури. Особливістю наукової праці можна визначити порівняння аспектів брендингу підприємства сфери культури та в бізнесі. Автором зазначено, що «якщо в комерційному секторі споживач отримує в обмін на грошові кошти матеріальні блага та послуги, то в сфері культури – задовольняє естетичні й духовні потреби. В організації реклами, прямого маркетингу, зв'язків з громадськістю сфера культури і комерційний сектор мають більше схожості, ніж відмінностей» [6, с. 64].

Значна роль брендингу у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств доведена великою кількістю наукових робіт. Проте майже всі науковці не враховують відмінності в управлінні підприємствами різних форм власності. Таким чином, визначення особливостей формування бренду з урахуванням особливостей функціонування підприємства дасть змогу забезпечити формування їх конкурентних переваг в ринкових умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей формування бренду підприємств різної форми власності як фактору підвищення їх конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств будь-якої форми власності спрямована на визначення та задоволення потреб споживачів. В умовах досить високої мінливості зовнішнього середовища забезпечення конкурентних переваг діяльності підприємств є першорядною умовою виживання на ринку.

Товар виробляється на підприємстві, але він стає брендом тільки в разі придбання відчутних, невідчутних та психологічних факторів і продовжує існування у свідомості споживачів. Таким чином, бренд – це визначення конкурентних переваг будь-якого продукту (матеріального або нематеріального) та особливостей їх прийняття споживачами.

Серед основних переваг бренду можна виділити:

1) отримання додаткового доходу;
2) полегшення процедури вибору товарів;
3) ідентифікацію компанії-виробника та її товарів;
4) спрощення виходу на нові ринки з новими товарами;
5) полегшення співпраці з партнерами;
6) інвестування в майбутнє;
7) забезпечення емоційного зв'язку з покупцем;
8) розвиток галузей виробництва, в яких працюють бренди;
9) створення історії та репутації.

Безперечно, брендинг в сучасній економіці служить одним зі способів підвищення конкурентоспроможності.

В ринкових умовах, де конкуруючі товари не занадто відмінні один від одного, брендинг часто є єдиним засобом, що дає змогу компанії показати свою індивідуальність. Таким чином, брендинг – це комплекс послідовних заходів, спрямованих на створення цілісного та затребуваного споживачем іміджа продукту або послуги.

Брендинг розпочинається задовго до виготовлення самого товару й може тривати кілька років. Однак спочатку треба усвідомити, що не варто викидати гроші на створення та просування бренду, в основу якого буде покладено неякісний товар. Бренд діятиме на свідомість покупця лише тоді, коли вміст «упаковки» матиме гарантовану стабільну якість, а «брендівська легенда» не вступатиме в протиріччя з реальним товаром [7].

Етапи брендингу як маркетингової технології з формування та підтримки конкретного бренда для підприємств різної форми власності наведено на рис. 1.

Коли всі дії, напрями, процеси, звернення підприємства спрямовуються на бренд, йдеться про бренд-менеджмент, який об'єднує всі складові з метою формування цілісного підходу до взаємовідносин зі споживачами та співробітниками.

Таким чином, бренд-менеджмент – це управлінська функція, спрямована на максимізацію марочних активів шляхом інтеграції всіх ресурсів компанії на основі збалансованого інвестиційного підходу до брендингу.

Під час формування бренду підприємства будь-якої форми власності необхідно враховувати, що ефективна торгова марка має складатися з 6 рівнів його значення, які наведені на рис. 2.

Під час формування бренду в умовах ринкової економіки необхідно оптимально поєднувати матеріальні та нематеріальні атрибути і відчутні та невідчутні характеристики бренду. Отже, першочергове завдання бренду полягає в якнайкращому розумінні того, що саме бренд вводить у товар (чи послугу), як його перетворює, які атрибути матеріалізує, які переваги створює, які вигоди надає, які ідеали висловлює.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки за рахунок формування бренду має складатися з рівнів його значення, що виходять з особливостей функціонування в економічному середовищі.

Оскільки економічний простір українського ринку складають підприємства різної форми влас-

Рис. 1. Етапи проведення процесу брендингу на підприємствах різної форми власності

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [1; 2]

Рис. 2. Рівні значення бренду

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

ності, необхідно проаналізувати особливості їх функціонування з точки зору управління та підходів до споживача.

З огляду на те, що діяльність будь-якої комерційної організації пов'язана з отриманням прибутку, можна стверджувати, що функціонування більшої кількості державних підприємств пов'язане із соціальним забезпеченням суспільної користі. Згідно зі стандартами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) підприємство з державною формою власності має враховувати такі положення, як створення суспільних благ, підтримка стратегічних національних інтересів, робота на монопольному ринку. Таким чином, формування бренду державних підприємств має виходити зі створення образу цілісності державного управління щодо вирішення соціальних проблем. Цей аспект здатний забезпечити підвищення рівня патріотизму та зменшення соціальної напруженості населення.

Навпаки, функціонування приватних підприємств пов'язане перш за все з отриманням прибутку. Таким чином, підвищення його конкурентоспроможності є можливим за рахунок забезпечення стійких конкурентних переваг на ринку. В таких умовах процес формування бренду приватних підприємств має виходити із забезпечення системи заходів, спрямованих на створення образу марки у свідомості споживачів, що будуть відрізняти їх продукт від аналогічних на ринку.

З огляду на те, що мотиваційна складова діяльності економічних суб'єктів різної форми власності пов'язана з отриманням прибутку, під час формування бренду підприємства необхідно враховувати особливість сприйняття ними потреб споживачів.

Діяльність державних установ регламентується положеннями та наказами, що формуються державними органами влади. Складна ієрархічна структура управління державних підприємств та обмеженість в оперативному прийнятті рішень сприяють уповільненню зв'язку керуючих установ з кінцевими споживачами продукту. В цих умовах формування бренду має враховувати загальну концепцію функціонування установи та зазначати загальні вигоди використання продукту. Ефективність використання цього бренда буде значно меншою, ніж у приватних структурах, оскільки підприємець як власник приватного підприємства має великий простір свободи дій та прийняття рішень.

Бренд-менеджмент акумулює всі ресурси та всі функції компанії, а його основною метою є створення відмінності. Лише за умови мобілізації всіх внутрішніх джерел додаткової цінності компанія зможе сформувати відмінності від конкурентів. Особливості функціонування державних підприємств визначають деяку обмеженість у цьому підході, оскільки їх діяльність підпорядковується численним керівним установами, що подекуди не мають одного стратегічного курсу розвитку. Необхідно зазначити, що приватні компанії, на відміну від державних, намагаються максимально задовольнити очікування своїх клієнтів, до того ж роблять це послідовно та постійно.

Таким чином, корпоратизація державних підприємств, окрім тих, що мають особливе значення в економіці держави (оборонні підприємства, чисті монополії тощо), сприятиме більш чіткій спрямованості стратегії розвитку на потреби кінцевого споживача. В таких умовах формування бренду підприємства буде більш ефективним та результативним.

Враховуючи основні ознаки відмінностей державних установ та приватних підприємств, а саме орієнтацію, мотивацію, вимір успіху та правове середовище, можемо визначити основні моменти, що мають лежати в побудові брендів державних та приватних підприємств під час підвищення їх конкурентоспроможності.

1) На початку формування бренду необхідно усвідомлювати, що всі вони засновані на особливих і вдалих ідеях (інновації, нові способи використання тощо), тобто запустити бренд означає знайти цінну пропозицію.

2) Для становлення бренду потрібен час. Переможці стартують першими та роблять ривок, щоб створити відрив від конкурентів, які намагаються ввійти на ринок.

3) Важливо швидко досягти критичного рівня, щоб посилити відрив від конкурентів. Саме тут важливу роль відіграють комунікація та безпосереднє спілкування.

4) Бренд не належить виробнику чи торговельній мережі, як часто вважають маркетологи, адже він належить споживачам. Бренд коротко виражає цінності, але, як відомо, цінності – це прерогатива споживачів. Важливо зосередитися на ринку та з'ясувати пріоритети цінностей за їх цілями.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних приватних компаніях діють стійкі механізми бренд-менеджменту, які інтегрують напрями маркетингової, інноваційної, збутової діяльності та оптимізують внутрішньо фірмове управління з побажаннями споживачів. За таких умов бренд-менеджмент набуває самостійної ролі, володіє сукупністю власних засобів і методів, що реалізуються в рамках стратегічного, тактичного та оперативного управління. Кожен напрям орієнтований на вирішення конкретних завдань у межах загальної системи брендингу.

Для державних підприємств впровадження брендингу має низку істотних перешкод, тому вирішення питання забезпечення їх конкурентоспроможності залежить від усвідомлення урядовими структурами важності орієнтування діяльності підприємств на потреби споживачів.

Враховуючи відмінності функціонування державних та приватних підприємств, можемо зробити висновок, що підвищення їх конкурентоспроможності через формування бренду полягає у:

1) забезпеченні реорганізації структури управління державних підприємств та їх корпоратизації;

2) врахуванні рівнів значення бренду, що здатні забезпечити ефективність торгової марки;

3) дотриманні послідовності етапів проведення процесу брендингу, що складають цілісну систему забезпечення конкурентоспроможності підприємств різної форми власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / пер. с англ.; под ред. С.Г. Божук. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 464 с.

2. Аакер Д. Создание сильных брендов. Москва: изд. дом Гребенщикова, 2003. 440 с.

3. Ковальов А.В., Шиян А.О. Теоретичні основи бренду, брендингу та ребрендингу. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2 вип. Вип. 2. Т. 1. Маріуполь: ПДТУ, 2013. С. 76–80.

4. Івашова Н.В. Місце брендингу у сучасних маркетингових концепціях. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4 (2). С. 89–97.

5. Амосов О.Ю., Діденко Н.В., Лебєдєва К.Ю. Брендинг як основний інструмент маркетингу в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 12. С. 10–12.

6. Чечель О.М. Особливості брендингу в діяльності підприємств сфери культури. Економіка і менеджмент культури. 2014. № 1. С. 58–65.

7. Фарат О.В., Мазурик М.Б. Базові принципи управління брендом. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 580: Логістика. С. 337–341.

REFERENCES:

1. Kotler Ph. (2006) Marketyngh menedzhment [Marketing Management]. St. Petersburg: Pyter (in Russian).

2. Aaker D. (2003) Sozdanye syljnikh brendov [Creating strong brands]. Moskow: Yzd. dom Ghrebenshhykova (in Russian).

3. Kovaljov A.V., Shyjan A.O. (2013) Teoretychni osnovy brendu, brendynghu ta rebrendynghu [The theoretical foundations of the brand, branding and rebranding]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualjnoji vlasnosti: zbirnyk naukovykh pracj, vol. 2, no. 1, pp. 76–80 (in Ukrainian).

4. Ivashova N.V. (2011) Misce brendynghu u suchasnykh marketynghovykh koncepcijakh [Branding place in modern marketing concepts]. Marketyngh i menedzhment innovacij, vol. 4, no. 2, pp. 89–97 (in Ukrainian).

5. Amosov O.Ju., Didenko N.V., Lebjedjeva K.Ju. (2015) [Branding as the main marketing tool in Ukraine]. Investyciji: praktyka ta dosvid. no. 12, pp. 10–12 (in Ukrainian).

6. Chechelj O.M. (2014) Osoblyvosti brendynghu v dijaljnosti pidpryjemstv sfery kuljtury [Characteristics of branding in the sphere of culture enterprises]. Ekonomika i menedzhment kuljtury. no. 1, pp. 58–65 (in Ukrainian).

7. Farat O.V. (2007) Bazovi pryncypy upravlinnja brendom [Basic principles of brand management]. Basic principles of brand management. no. 580, pp. 337–341 (in Ukrainian).

Zorina O.I.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Marketing
Ukrainian State University of Railway Transport
Neskuba T.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing
Ukrainian State University of Railway Transport

FORMATION OF A BRAND AS A COMPONENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

The article states that ensuring sufficient attention of consumers and maintaining their interest at the appropriate level requires the use of tools that can create the image of uniqueness and necessity, that is, the brand.

It is determined that public and private sector activities have a number of differences both at the level of management and in meeting the needs of consumers. In such conditions, the definition of the characteristics of the formation of the brand of public and private enterprises will contribute to ensuring their sufficient level of competitiveness in the current market conditions of management.

Based on the analysis of recent publications, it is established that all the majority of scholars do not take into account the differences in the management of enterprises of different forms of ownership. It is proposed that the definition of features of the formation of a brand, taking into account the peculiarities of the operation of the enterprise, will enable to ensure the formation of their competitive advantages in a market economy.

As a conclusion, it is determined that the formation of a brand of state-owned enterprises should proceed from creating the image of the integrity of the state administration in solving social problems. This aspect is capable of increasing patriotism and reducing the social tension of the population. On the contrary, the operation of private enterprises is connected, first of all, with the profit.

Thus, increasing its competitiveness is possible by ensuring stable competitive advantages in the market. In such conditions, the process of forming a brand of private enterprises should come from providing a system of measures aimed at creating a brand image in the minds of consumers, which will distinguish their product from similar in the market.

Taking into account the main features of differences between state institutions and private enterprises, their main differences, which are essential for the formation of the brand are determined: orientation, motivation, a measure of success, and legal environment.

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

УДК 330.341

Кононова І.В.
к.е.н., доцент кафедри
обліку, економіки і управління
персоналом підприємства
Придніпровська державна академія
будівництва і архітектури

Стаття присвячена дослідженню підходів до управління розвитком національної економіки. Встановлено, що національна економіка є складною соціально-економічною системою, однією з характеристик якої є здатність до розвитку. Обґрунтовано необхідність управління розвитком національної економіки в сучасних умовах. Систематизовано погляди науковців на сутність управління розвитком. Виокремлено переваги та недоліки основних підходів до управління розвитком національної економіки як системи.
Ключові слова: *соціально-економічна система, національна економіка, розвиток, управління розвитком, механізм управління.*

Статья посвящена исследованию подходов к управлению развитием национальной экономики. Установлено, что национальная экономика является сложной социально-экономической системой, одной из характеристик которой является способность к развитию. Обоснована необходимость управления развитием национальной экономики в современных условиях. Систематизированы взгляды ученых на сущность управления развитием. Выделены преимущества и недостатки основных подходов к управлению развитием национальной экономики как системы.
Ключевые слова: *социально-экономическая система, национальная экономика, развитие, управление развитием, механизм управления.*

The article is devoted to the study of approaches to the management of the development of the national economy. It is established that the national economy is a complex socio-economic system, one of the characteristics of which is the ability to develop. The necessity of managing the development of the national economy in the modern conditions is substantiated. The views of scientists on the essence of development management are systematized. The advantages and disadvantages of the main approaches to the management of the development of the national economy as a system are singled out.
Key words: *socio-economic system, national economy, development, development management, management mechanism.*

Постановка проблеми. В сучасних економічних реаліях функціонування національної економіки, сценарії, за яких зміни окремих параметрів чи елементів соціально-економічної системи викликають ефект мультиплікатора та стимулюють позитивні зрушення інших параметрів або елементів системи, часто не виправдовують себе, внаслідок чого локальний розвиток не набуває системного характеру, а отже, не може розглядатись як «локомотив» поступального руху економіки. Отже, потрібно сформувати спеціальні механізми управління розвитком системи. Це можна пояснити тим, що основні проблеми соціально-економічних систем різних рівнів обумовлені не лише обмеженими можливостями розвитку, а більшої мірою нерозвиненістю механізмів управління, здатних консолідувати відокремлені імпульси, що стосуються різних складових цієї системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вітчизняні науковці, такі як А. Воронкова, О. Ревенко, А. Ткаченко, К. Марченко, О. Ракітов, І. Владленова, Н. Діденко, В. Мікловда, Ф. Шандор, Н. Кубіній, присвячують свої дослідження методико-методологічним та логіко-процедурним основам управління. Позитивно оцінюючи наукові надбання зазначених вчених, наголошуємо на тому, що комплексні наукові проблеми уточнення категоріального апарату управління розвитком національної економіки як соціально-економічної системи потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення та систематизація поглядів науковців на сутність та зміст управління розвитком національної економіки як складної соціально-економічної системи задля виокремлення основних підходів до розуміння цього поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конструктивне формування або уточнення змісту досліджуваного поняття полягає, на нашу думку, в наданні йому такого значення, яке є найактуальнішим з точки зору реальних потреб, органічно доповнює наявний категоріальний апарат дослідження, надаючи йому завершеності, і, нарешті, відповідає статусу та завданням, поставленим у досліджені.

Перш за все дамо стислу характеристику поняття «управління» як соціально-економічної категорії. К. Михайловська зазначає, що слово «управління» відоме з давніх часів. Вона стверджує, що в слові «управління» поєднані і старослов'янські, і народні значення, яким відповідає значення дієслів «правити», «управляти», «управитися», «управлятися» в староруській мові [1, с. 86].

В академічному тлумачному словнику української мови управління трактується як дія за значенням дієслова «управляти», що означає «спрямовувати діяльність, роботу кого-небудь або чого-небудь», «бути на чолі когось, чогось», «керувати» [2].

Як зазначають А. Ткаченко та К. Марченко, у загальному розумінні управління є процесом, основною метою якого є забезпечення здатності соціально-економічних систем зберігати та в певних межах змінювати свою якісну та кількісну визначеність [3, с. 87].

В українській ментальності поняття «управління» співвідноситься з упорядковуванням, формуванням порядку в певних системах.

Стосовно застосування поняття «управління» щодо різних видів систем (соціальних, економічних, організаційних, біологічних, механічних, хімічних тощо), то в цьому ракурсі воно передбачає зусилля щодо цілеспрямованих змін стану цих систем.

Необхідно відзначити, що для України на сучасному етапі управління має залишатися впливом суб'єкта на об'єкт (соціально-економічну систему) з метою його впорядкування, вдосконалення та розвитку.

Наукове управління соціально-економічною системою передбачає свідоме використання суб'єктом управління відносин влади, матеріальних та людських ресурсів, наукових знань для одержання результатів, у яких найбільш повно реалізуються цілі, що виражають потреби системи на цьому етапі розвитку [4, с. 213–214].

Соціально-економічна система – це вид складних ймовірнісних динамічних систем, де відбуваються процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних та інших благ.

Традиційно виокремлюють такі підходи до управління, як системний, процесний на ситуаційний. Такі підходи до розвитку соціально-економічної системи як керованого об'єкта можуть бути охарактеризовані таким чином (табл. 1).

Ми пропонуємо дотримуватись комплексного підходу, який дасть змогу поєднати елементи процесного (бо й управління, й розвиток є самі по собі певними процесами), системного (адже розглядається розвиток соціально-економічних систем, які складаються з багатьох пов'язаних між собою елементів) та ситуаційного підходів (адже пропонується врахувати вплив чинників на стан соціально-економічної системи та прийняти в кожній конкретній ситуації рішення щодо вибору конкретних механізмів управління).

О. Ревенко вважає, що головною умовою ефективного управління розвитком є передбачення майбутніх змін та їх якісна ідентифікація з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо розвитку [5].

Майбутні зміни, на нашу думку, можна якісно ідентифікувати лише за умови розроблення та впровадження механізму управління розвитком. Обґрунтування вибору виду механізму управління розвитком соціально-економічної системи здійснюється на підставі його наявних класифікацій, що можуть здійснюватися за різними ознаками.

Підставою класифікацій механізмів управління як процедур прийняття управлінських рішень є предметом управління, тобто змінним у процесі та результаті управління компонентом системи.

За ознакою «предмет управління» можна виділити такі види механізмів:

1) механізм управління складом;
2) механізм управління структурою;
3) механізм інституційного управління (управління «припустимими множинами»);
4) механізм мотиваційного управління (управління перевагами та інтересами);
5) механізм інформаційного управління (управління інформацією, якою володіють учасники системи на момент прийняття рішень);
6) механізм управління порядком функціонування (управління послідовністю отримання

Таблиця 1

Підходи до управління розвитком соціально-економічних систем

Підхід	Характеристика	Переваги	Недоліки
Системний	Розглядає розвиток як єдину систему, що є відкритою. При цьому частини системи взаємопов'язані, тому розвиток однієї з частин може спричинити розвиток в інших її частинах.	Чітко визначаються цілі та їх ієрархія; передбачає здійснення широкого всебічного оцінювання всіх можливих результатів діяльності та визначення засобів їх досягнення.	Виникає складність виявлення наявних взаємозв'язків між елементами системи.
Процесний	Управління розвитком розглядається як серія взаємозалежних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Дії, з яких складається управління розвитком, у комплексі є процесом прийняття управлінських рішень.	Дає змогу зосередити увагу на певних діях, а саме функціях управління розвитком та взаємних залежностях між ними.	Існують різні уявлення про перелік та сутність управлінських функцій.
Ситуаційний	Управління розвитком розглядається як послідовність управлінських рішень в конкретних ситуаціях прийняття рішення.	Має здатність виділяти справді важливі змінні, які визначають розвиток ситуації.	Не завжди враховує взаємозв'язки, що існують між елементами системи.

Джерело: складено автором на основі джерел [3–9]

інформації та вибору стратегій учасниками системи), що зазвичай розглядають як управління структурою.

За складністю структури механізмів виокремлюють конкретний та комплексний механізми, за призначенням виокремлюють функціонально однорідний, змішаний та специфічний механізми. За своїм характером механізми управління розподіляються на організаційні, економічні, соціальні тощо, а також змішані, наприклад організаційно-економічні, соціально-економічні.

Відповідно до характеру впливу результатів управління на об'єкт (процес) діяльності виокремлюють механізми, що ґрунтуються на таких головних характеристиках:

1) рівновага (замкнутість) вхідних та вихідних параметрів; отриманий результат на виході системи управління об'єктом діяльності істотно не відрізняється від даних входу та не створює основи для нових перетворень після досягнення наперед заданих цілей та завдань;

2) відсутність рівноваги (відкритості) вхідних та вихідних параметрів; в результаті дії механізму на виході виникає інше явище, відмінне від входу, що створює основи нових науково-технічних, організаційних, економічних та інших перетворень.

За масштабом функціонування механізми управління поділяють на загальні функціонально неоднорідні, тобто механізми, що керують різними багатогранними процесами, що охоплюють всі рівні управління; загальні функціонально однорідні; поодинокі, які є складовими частинами загальних; локальні, що включають систему окремих функціональних механізмів, що належать до того чи іншого рівня управління; спеціальні, які не можна чітко віднести до чотирьох названих.

За типом моделі механізму управління можна також здійснювати їх класифікацію. У певних умовах простору й часу механізму управління адекватно відповідає модель, тобто засіб виділення та формалізації об'єктивно діючих в реальному механізмі закономірних зв'язків та відносин. Як правило, моделі механізму підрозділяються на структурно-логічні (структурні), що відображають якісний бік об'єкта діяльності, тобто його склад і структуру взаємозв'язків (скоріше, логічних) окремих елементів; економіко-математичні, які описують формальною математичною мовою кількісні характеристики механізму та його елементів.

Крім того, класифікація механізмів управління може здійснюватися на основі таких ознак, як спосіб управління (командно-адміністративний; гнучка система обліку впливу чинників; змішаний, що має найкращі перспективи та максимально сприяє розвитку життєво важливих процесів, що здійснюються на різних рівнях управління), ступінь впливу механізму на результати системи прямого чи непрямого впливу.

Ще однією підставою системи класифікацій є метод моделювання. Систематизація досліджень науковців [10; 11] дає змогу виділити механізми управління, що ґрунтуються на оптимізаційних та теоретико-ігрових моделях.

Як засвідчує аналіз наукових джерел, відповідно до чотирьох загальних функцій управління (планування, організація, мотивація, контроль), зазвичай диференціюють чотири загальні класи механізмів управління, такі як механізми планування, механізми організації, механізми стимулювання (мотивації), механізми контролю.

Але вибір виду механізму також повинен здійснюватися з урахуванням впливу на розвиток певних чинників, що є імпульсами розвитку.

Таким чином, управління розвитком має базуватись на виявленні та активізації імпульсів розвитку. Узагальнення категорій «розвиток» та «управління» у їх взаємозв'язку дає змогу сформулювати головне завдання управління розвитком соціально-економічної системи, яке полягає у своєчасному розпізнаванні зовнішніх та генеруванні внутрішніх чинників розвитку, а також їх необхідному спрямуванні та впровадженні в практичну діяльність, поширенні на окремі сфери діяльності із заданою силою та швидкістю, створенні умов для їх рівномірного сприйняття.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз та порівняння підходів до управління дали змогу дійти висновків, що управління розвитком має відбуватись на основі комплексного підходу з використанням відповідного механізму, вид якого вибирається залежно від ступеня реагування національної економіки як системи на впливи імпульсів розвитку. Саме комплексний підхід до управління розвитком національної економіки дає змогу поєднати переваги та нівелювати недоліки системного, процесного та ситуаційного підходів.

Таке управління націлене не на певний результат, а на створення умов для безперервного розвитку системи, що дасть змогу перевести її на принципи саморозвитку та самоорганізації як вищої форми розвитку. Застосування цільових орієнтирів виступає додатковим критерієм відповідності вектору розвитку та є основою оцінювання якості управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайловська К. Онтологічні передумови місцевого самоврядування як політичного феномена та його концептуальні версії. Вісник Одеського національного університету. 2009. Т. 14. Вип. 2. С. 84–90.

2. Академічний тлумачний словник (1970–1980 рр.) : онлайн-версія «Словника української мови» в 11 томах. URL: http://www.sum.in.ua.

3. Ткаченко А., Марченко К. Сучасні підходи до управління розвитком підприємства. Економіка і

регіон. 2014. № 1. С. 85–90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_1_15.

4. Воронкова В. Синергетически-рефлексивная модель управления как единого социального организма. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2011. Вип. 27. С. 12–29.

5. Ревенко Е. Взаимосвязь основных понятий управления развитием предприятия в условиях кризиса. Бизнес-Информ. 2006. № 6. С. 123–126.

6. Ракитов А. Пролегомены: к идее технологии управления. Вопросы философии. 2011. № 1. С. 11–27.

7. Владленова І. Соціальне управління в інформаційному суспільстві. Теорія і практика соціального управління. 2011. № 1. С. 32–47.

8. Діденко Н. Управління, влада, держава: філософські аспекти взаємодії: монографія. Донецьк: ДонДУ, 2005. 128 с.

9. Мікловда В., Шандор Ф., Кубіній Н. та ін. Конкурентоспроможність економічних систем та стратегічне управління нею: гносеологічний та утилітарний ракурси: монографія. Мукачево: Карпатська вежа, 2015. 420 с.

10. Новиков Д. Теория управления организационными системами. Москва: Физматлит, 2007. 584 с.

11. Шиян А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. 414 с.

REFERENCES:

1. Mykhailovska K. (2009) Ontolohichni peredumovy mistsevoho samovriaduvannia yak politychnoho fenomenu ta yoho kontseptualni versii [Ontological preconditions of local self-government as a political phenomenon and its conceptual versions]. Bulletin of Odessa National University, vol. 14, no. 2, pp. 84–90 (in Ukrainian).

2. Akademichnyi tlumachnyi slovnyk (1970-1980) [Academic explanatory dictionary (1970–1980)]. Available at: http://med-gen.ru/docs/differentialdiagnostics.pdf.

3. Tkachenko A., Marchenko K. (2014) Suchasni pidkhody do upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva [Modern approaches to managing the development of the enterprise]. Economy and region, no. 1, pp. 85–90. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_1_15.

4. Voronkova V. (2011) Synerhetychesky-refleksyvnaia model upravlenyia kak yedynoho sotsyalnoho orhanyzma [Synergetic-reflective model of management as a social social organism]. Humanitarian Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy, vol. 27, pp. 12–29 (in Ukrainian).

5. Revenko E. (2006) Vzaimosvyaz' osnovnykh ponyatiy upravleniya razvitiem predpriyatiya v usloviyakh krizisa [Interrelation of the basic concepts of enterprise development management in the conditions of crisis]. Business-Inform, no. 6, pp. 123–126 (in Russian).

6. Rakitov A. (2011) Prolegomeny: k idee tekhnologii upravleniya [Prolegomena: to the idea of control technology]. Questions of philosophy, no. 1, pp. 11–27 (in Russian).

7. Vladlenova I. (2011) Sotsialne upravlinnia v informatsiinomu suspilstvi [Social management in the information society]. Theory and practice of social management, no. 1, pp. 32–47 (in Ukrainian).

8. Didenko N. (2005) Upravlinnia, vlada, derzhava: filosofski aspekty vzaiemodii [Management, power, state: philosophical aspects of interaction], Donetsk: DonDU (in Ukrainian).

9. Miklovda V., Shandor F., Kubinii N. etc. (2015) Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system ta stratehichne upravlinnia neiu: hnoseolohichnyi ta utylitarnyi rakursy [Competitiveness of economic systems and its strategic management: epistemological and utilitarian perspectives], Mukachevo: Karpatska vezha (in Ukrainian).

10. Novikov D. (2007) Teoriya upravleniya organizatsionnymi sistemami [Theory of management of organizational systems], Moscow: Fyzmatlyt (in Russian).

11. Shyian A. (2009) Teoretyko-ihrovyi analiz ratsionalnoi povedinky liudyny ta pryiniattia rishen v upravlinni sotsialno-ekonomichnymy systemamy [Theoretical and game analysis of human rational behavior and decision-making in the management of socio-economic systems], Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia (in Ukrainian).

Kononova I.V.
Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Economics and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

It is established that in the current economic realities of the functioning of the national economy, the change of certain parameters or elements of the socioeconomic system often does not cause the necessary response, as a result of which local development does not become systematic, and therefore, cannot be considered as a locomotive of the progressive movement of the economy. This testifies to the need to improve the management of the development of the national economy as a socio-economic system.

The analysis of scientific works of modern researchers made it possible to conclude that the complex scientific problems of clarification of the categorical apparatus of management of the development of the national economy as a socio-economic system require further research.

The purpose of the research is to study and systematize the views of scientists on the essence and content of the management of the development of the national economy as a complex socio-economic system in order to distinguish the main approaches to understanding this concept.

It is established that the constructive formation or refinement of the content of the concept under study is, in our opinion, in giving it such a significance, which is the most urgent from the point of view of real needs, organically complements the existing categorical apparatus of the study, giving it completeness and, finally, corresponds to the status and tasks set in the study.

The views of scientists on the essence of development management are systematized and the advantages and disadvantages of the main approaches to managing the development of the national economy as a system are identified.

Analysis and comparison of management approaches have led to the conclusion that development management should take place on the basis of an integrated approach using an appropriate mechanism, the type of which is chosen depending on the degree of response of the national economy as a system of impulse development impacts. It is an integrated approach to managing the development of a national economy that combines the advantages and balances the disadvantages of systemic, process, and situational approaches.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE MODERN DEVELOPMENT OF THE CHEMICAL INDUSTRY OF UKRAINE

УДК 338.45

Ляховська О.В.
к.е.н.,
молодший науковий співробітник
Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України

У статті розглянуто сучасний стан розвитку хімічної промисловості України. Проаналізовано зміну основних показників розвитку хімічної промисловості, а саме обсягу реалізованих хімічних речовин та хімічної продукції, індексу виробництва хімічної продукції, експорту та імпорту хімічної продукції, фінансових результатів підприємств хімічної промисловості до оподаткування. Виявлено проблеми розвитку підприємств хімічної промисловості, зокрема нехватку сировини, необхідність розвитку наукових розробок, екологічні проблеми, високу собівартість виробництва, а також запропоновано шляхи їх вирішення.
Ключові слова: *хімічна промисловість, обсяг реалізованої хімічної продукції, індекс виробництва хімічної продукції, експорт, імпорт.*

В статье рассмотрено современное состояние развития химической промышленности Украины. Проанализировано изменение основных показателей развития химической промышленности, а именно объема реализованных химических веществ и химической продукции, индекса производства химической продукции, экспорта и импорта химической продукции, финансовых результатов предприятий химической промышленности к налогообложению. Выявлены проблемы развития предприятий химической промышленности, в частности нехватка сырья, необходимость развития научных разработок, экологические проблемы, высокая себестоимость производства, а также предложены пути их решения.
Ключевые слова: *химическая промышленность, объем реализованной химической продукции, индекс производства химической продукции, экспорт, импорт.*

The article deals with the current state of development of the chemical industry of Ukraine. The main indicators of the development of the chemical industry are analyzed: the volume of chemical substances and chemical products sold, the index of chemical production, the change in the export and import of chemical products, and the financial results of the enterprises of the chemical industry before taxation. The main problems of the development of chemical industry enterprises, such as the lack of raw materials, the need to develop scientific developments, environmental problems, high production costs, and the ways of their solution are proposed.
Key words: *chemical industry, volume of sold chemical products, index of chemical production, export, import.*

Постановка проблеми. Хімічна промисловість України є однією з найважливіших галузей промисловості. Вона формує матеріальне забезпечення практично для всіх галузей народного господарства, зокрема забезпечує промисловість матеріалами, сільське господарство добривами, населення різноманітними хімічними засобами.

Хімічна промисловість України забезпечена сировинною базою, яку складають родовища самородної сірки, калійних солей, поклади кам'яних солей тощо. Географічне розміщення підприємств основної хімії залежить від багатьох факторів відповідно до специфіки виробництва. Заводи, що виробляють фосфатні добрива, переважно працюють поблизу сільськогосподарського виробництва, оскільки технічно простіше перевезти сировину, ніж готову продукцію (готової продукції виробляють вдвічі більше, ніж сировини). Водночас для виготовлення фосфатних добрив необхідна сірчана кислота, яку небезпечно перевозити, тому в Україні виробництво фосфатних добрив зосередилось у Сумах, Одесі, Дніпропетровській області. Виробництво азотних добрив зосереджено поблизу коксохімічних заводів, оскільки в основі їх виробництва лежить аміак, що одержують з відходів коксових заводів (Дніпропетровська, Донецька, Луганська області). Загалом більшість підприємств основної хімії сконцентрована на Донбасі та Придніпров'ї.

За останні роки хімічна промисловість України розвивалась під впливом економічної кризи та інших політико-економічних чинників, окрім того, хімічне виробництво є дуже специфічним. Тому необхідно дослідити реальний стан та перспективи розвитку хімічної промисловості, виявити актуальні проблеми та шляхи їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні проблеми розвитку хімічної промисловості, безумовно, є актуальними в сучасних умовах та широко досліджуваними. Зокрема, можна виділити наукові праці П. Перерви [1], О. Амоші, В. Вишневського, Л. Збаразької [2], І. Павленка [3], Г. Шевцова [4].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану розвитку хімічної промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська хімічна промисловість у 2016 р. налічувала 1 264 підприємства з приблизно 68 500 працівниками. Обіг хімічної промисловості становив 2,14 млрд. євро. Порівняно з країнами Європейського Союзу Україна займає не найкращі конкурентні позиції у хімічній галузі (практично останнє місце поряд з такими країнами, як Греція (2,2 млрд. євро) та Литва (1,3 млрд. євро)) (табл. 1).

Основну частку хімічної промисловості України за обсягом реалізованої продукції має виробни-

цтво основної хімічної продукції, добрив та азотних сполук, пластмас і синтетичного каучуку в первинних формах (у 2017 р. обсяг реалізації становив 40 034,9 млн. грн.). Значно меншим є обсяг реалізації мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування, парфумних та косметичних засобів (7 129,3 млн. грн. у 2017 р.), а також фарб, лаків та подібної продукції, друкарських фарб і мастик (4 608,8 млн. грн. у 2017 р.) (рис. 1). Загалом обсяг реалізованої хімічної продукції у 2017 р. становив

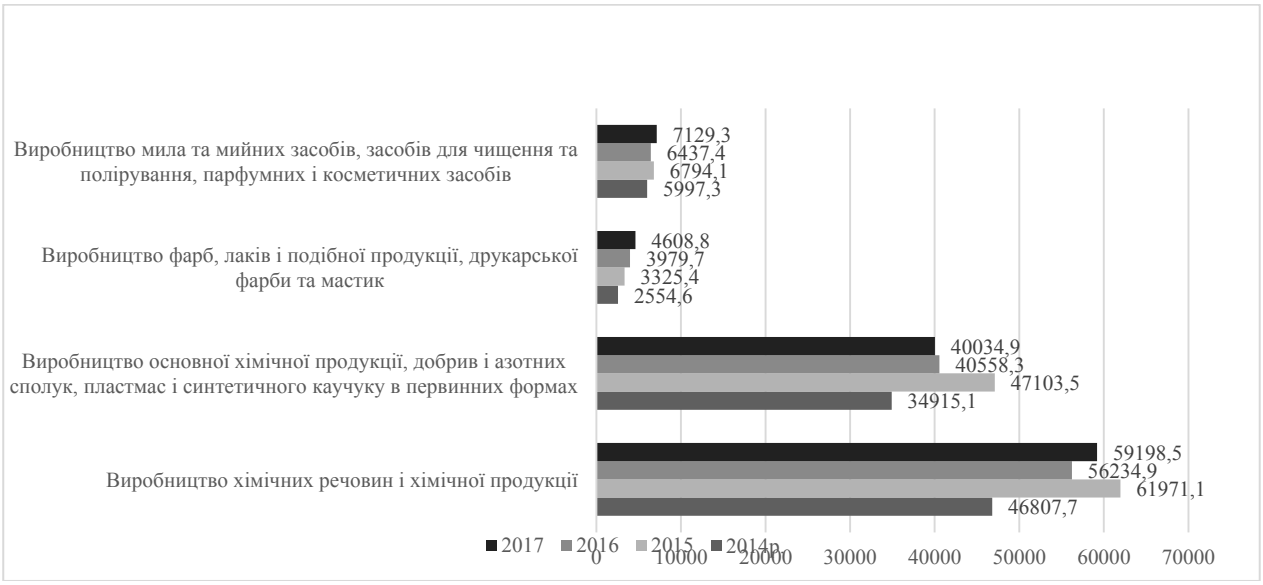


Рис. 1. Обсяг реалізованих хімічних речовин та хімічної продукції в Україні за 2014–2017 рр., млн. грн. [6]

Таблиця 1

Основні показники хімічної промисловості країн ЄС та України [5]

Країна	Кількість підприємств у галузі	Обіг, млрд. євро	Кількість зайнятих у галузі
Португалія	790	4 341,00	12 472
Болгарія	643	1 403,00	13 500
Німеччина	2 000	184,70	44 7064
Франція	3 335	70,00	165 000
Бельгія	720	65,00	90 000
Іспанія	3 118	63,10	193 500
Велика Британія	3 460	59,50	140 000
Нідерланди	470	55,00	57 000
Італія	2 800	52,00	108 100
Туреччина	21 000	43,00	317 000
Польща	11 000	35,70	279 000
Швеція	1 800	35,00	47 700
Чехія	854	21,40	124 142
Фінляндія	400	19,70	33 400
Норвегія	н. д.	16,10	13 000
Угорщина	н. д.	15,20	83 193
Австрія	245	14,77	44 760
Словаччина	1 776	9,81	9 300
Данія	245	5,50	11 394
Словенія	781	5,40	28 000
Румунія	979	2,30	22 500
Греція	1 000	2,20	12 900
Україна	1 264	2,14	68 500
Литва	104	1,30	5 000
Хорватія	333	0,78	5 717
Латвія	500	0,70	8 901
Естонія	97	0,60	2 531
Швейцарія	250	н. д.	70 000

59 198,5 млн. грн. За останні роки (2014–2017 рр.) обсяг реалізованих хімічних речовин та хімічної продукції збільшився на 12 390,8 млн. грн. (рис. 1).

На динаміку виробництва хімічної промисловості в Україні за останні роки (2007–2009 рр.) значно впливали економічні та політичні фактори: у 2009 р. під впливом світової кризи зменшився попит на хімічну продукцію; у 2014 р. під впливом військових дій на території Луганської та Донецької областей більшість великих підприємств хімічної промисловості тимчасово або повністю припинила діяльність (Сєвєродонецьке об'єднання «Азот», концерн «Стирол», Авдіївський коксохімічний завод, ТОВ Науково-виробниче об'єднання «Інкор і Ко», КХП «Фенольний завод»). Такі тенденції привели до коливання індексу виробництва хімічних речовин та хімічної продукції (рис. 2).

Відповідно, зміни в обсягах виробництва хімічної промисловості відобразились на коливаннях експорту та імпорту цієї продукції (рис. 3).

Експорт хімічної промисловості України за останні роки зменшився (у 2017 р. він становив 1 660 671,80 млн. дол. США, що мало 3,8% від загального товарного експорту країни). З 2005 р. Україна відчутно збільшила імпорт хімічної продукції, а його частка в загальному обсязі товарного імпорту у 2017 р. досягла 13,2%. Це вказує на недостатність забезпечення вітчизняного ринку хімічною продукцією та імпортозалежність у цьому напрямі промислової діяльності.

Розглядаючи діяльність підприємств хімічної промисловості загалом, можемо відзначити тенденції до фінансових збитків. Найгірші результати спостерігались у 2014–2016 рр., що спричинено політико-економічним середовищем в Україні (рис. 4). У цей період багато підприємств призупинили діяльність через військові дії на території України, окрім того, погіршились міжнародні відносини щодо експорту хімічної продукції та імпорту давальницької сировини.

Проте доцільно зазначити, що за останні роки значно зросла частка підприємств, що отримали прибуток (з 65,1% у 2014 р. до 74,9% у 2015р., 73,7% у 2016 р.).

Основними причинами збитковості підприємств хімічної промисловості були:

Рис. 2. Індекс виробництва хімічних речовин та хімічної продукції за 2007–2017 рр. [6]

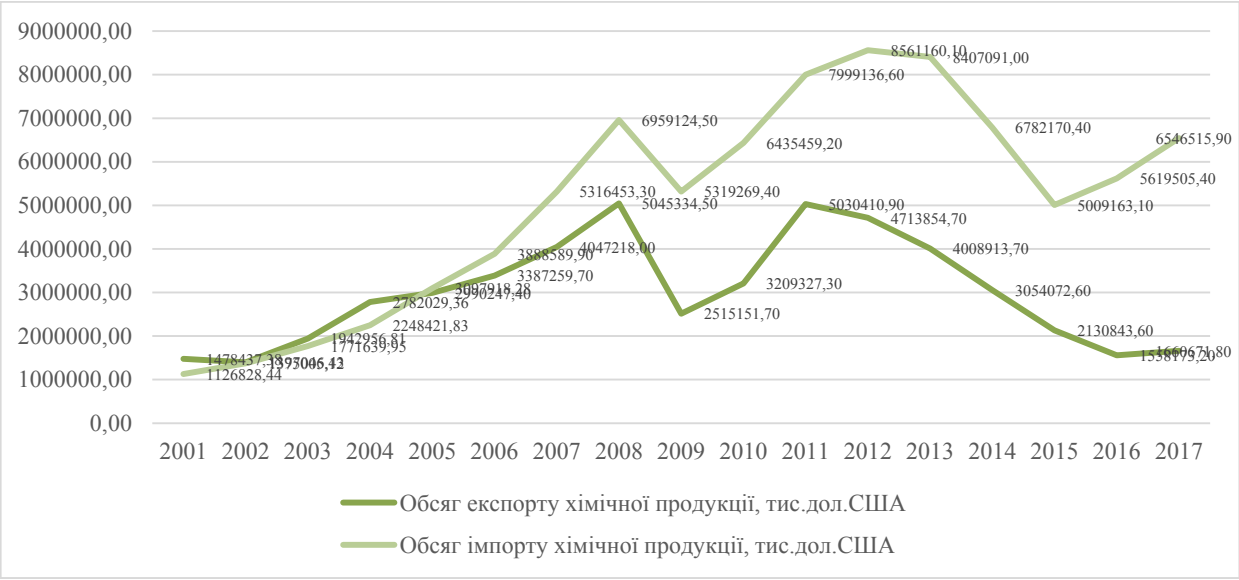


Рис. 3. Обсяг експорту та імпорту хімічної продукції за 2001–2017 рр., тис. дол. США [6]

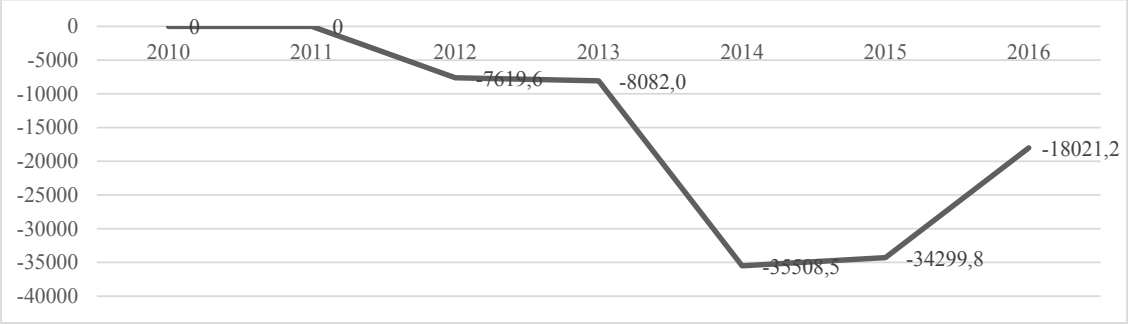


Рис. 4. Фінансові результати до оподаткування підприємств хімічної промисловості за 2010–2016 рр., тис. грн. [6]

– часткове призупинення діяльності;

– недостатність забезпечення власною сировиною;

– відсутність договорів співпраці щодо переробки давальницької сировини;

– висока собівартість продукції (зокрема, висока вартість газу).

Діяльність підприємств хімічної промисловості досить специфічна та ресурсномістка. Для забезпечення ефективного виробництва необхідно фінансувати наукові розробки щодо вдосконалення виробництва, основних засобів, екологічної безпеки виробництва тощо, а також постійного забезпечення висококваліфікованими кадрами, їх навчання.

Висновки з проведеного дослідження. Вищенаведені дані свідчать про те, що, незважаючи на забезпеченість природними ресурсами, українська хімічна промисловість потерпає від впливу економіко-політичних чинників та потребує захищеності і стимулювання розвитку. Основною причиною збитковості підприємств хімічної промисловості є висока собівартість виробництва. Переважно це спричинено вартістю газу (іноді газ становить 40% собівартості). Тому необхідно врегулювати питання забезпечення рентабельності стратегічного виробництва (наприклад, шляхом врегулювання цін на газ для хімічної промисловості). Окрім того, актуально розвивати хімічне виробництво з давальницької сировини, чому сприятиме налагодження співпраці з міжнародними компаніями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перерва П. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2013. № 21. С. 112–119. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2013_21_19.

2. Амоша О., Вишневський В., Збаразська Л. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / за заг. ред. В. Вишневського. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2014. 200 с.

3. Павленко І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств хімічної промисловості. Держава та регіони. 2016. № 1 (88). С. 65–68.

4. Шевцова Г., Браславська О. Особливості сучасного потенціалу підприємств хімічної промисловості України. Бізнес-Інформ. 2014. № 4. С. 140–146. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_4_24.

5. Landscape of the European chemical industry 2018. URL: https://www.chemlandscape.cefic.org.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

REFERENCES:

1. Pererva P. (2013) Formuvannya stratehiyi rozvytku pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti [Forming of strategy of development of enterprises of chemical industry]. Kharkiv: Announcer of national technical university, pp. 112–119 (in Ukrainian).

2. Amosha O., Vyshnevs'kyy V., Zbarazs'ka L. (2014) Promyslovist' i promyslova polityka Ukrayiny 2013: aktual'ni trendy, vyklyky, mozhlyvosti [Industry and industrial politics of Ukraine 2013: actual trends, calls, possibilities]. Donetsk: National academy of sciences of Ukraine, Institute of economy of industry.

3. Pavlenko I. (2016) Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti produktsiyi pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti [The methodical going is near the estimation of competitiveness of products of enterprises of chemical industry]. State and regions, pp. 65–68 (in Ukrainian).

4. Shevtsova H., Braslavs'ka O. (2014) Osoblyvosti suchasnoho potentsialu pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti Ukrayiny [Features of modern potential of enterprises of chemical industry of Ukraine], available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_4_24.

5. Landscape of the European chemical industry 2018 (2018), available at: https://www.chemlandscape.cefic.org.

6. Official web-site of Government service of statistics of Ukraine, available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

Liahovs'ka O.V.
Candidate of Economic Sciences, Junior Researcher
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy
of the National Academy of Sciences of Ukraine

ANALYSIS OF THE MODERN DEVELOPMENT OF THE CHEMICAL INDUSTRY OF UKRAINE

The chemical industry of Ukraine is one of the most important industries. It forms the material provision for virtually all branches of the national economy: it supplies industry with materials; agriculture supplies fertilizers, population supplies various chemical means and so on.

In recent years, the chemical industry of Ukraine has been developing under the influence of the economic crisis and other political and economic factors, in addition, chemical production is very specific.

In 2016, the Ukrainian chemical industry included 1,264 enterprises with approximately 68,500 employees. The turnover of the chemical industry amounted to 2.14 billion euros. Compared to the countries of the European Union, Ukraine does not have the best competitive positions in the chemical industry (practically the last place along with countries such as Greece (2.2 billion euros) and Lithuania (1.3 billion euros)).

The main part of the chemical industry of Ukraine in terms of sales volume is the production of basic chemical products, fertilizers and nitrogen compounds, plastics and synthetic rubber in primary forms (in 2017 sales volume amounted to 40 034,9 million UAH).

The economic and political factors influenced the dynamics of the chemical industry in Ukraine in recent years (2007–2009): in 2009, under the influence of the global crisis, demand for chemical products decreased; in 2014, under the influence of hostilities on the territory of Luhansk and Donetsk regions, most large chemical enterprises temporarily or completely stopped their activities (Severodonetsk Azot Association PrAT, Concern Stirol PAT, Avdiivka Coke Plant PAT, TOV Scientific-Production Association "Inkor & Ko", KKhP Phenolic Plant). Such trends have led to fluctuations in the index of production of chemicals and chemical products.

Considering the activity of enterprises of the chemical industry as a whole, one can notice the tendencies for financial losses. In 2014–2016, the worst results were observed, caused by the politico-economic environment in Ukraine.

The activity of chemical industry enterprises is rather specific and resourceful. In order to ensure efficient production, it is necessary to finance scientific development in the direction of improving production, fixed assets, environmental safety of production, etc., it is necessary to provide high-quality personnel and their training.

The above data show that, despite the availability of natural resources, chemical industry of Ukraine suffers from the influence of economic and political factors and needs protection and development stimulation. The main reason for the loss-making of chemical industry enterprises is the high cost of production. This is mainly due to the cost of gas (in some cases, gas accounts for 40% of the cost price). Therefore, it is necessary to resolve issues of ensuring the profitability of strategic production (for example, by regulating gas prices for the chemical industry). In addition, it is urgent to develop chemical production from tolling raw materials, which will facilitate the establishment of cooperation with international companies.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

RESEARCH OF MAIN PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE AT THE MODERN STAGE

УДК 353.2

Машлій Г.Б.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

У статті розглянуто основні проблеми публічного управління регіональним розвитком України. Висвітлено складові реалізації регіональної політики. Проведено дослідження рівня економічного розвитку окремих територій на основі аналізування показників валового регіонального продукту. Встановлено, що регіони України відзначаються значною економічною диференціацією та наявністю структурних диспропорцій розвитку, що вимагає врахування цього фактору під час прийняття рішень у сфері публічного управління регіональним розвитком. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності публічного управління регіональним розвитком в Україні.

Ключові слова: *публічне управління, регіон, місцеве самоврядування, реформи, децентралізація.*

В статье рассмотрены основные проблемы публичного управления региональным развитием Украины. Освещены составляющие реализации региональной политики. Проведено исследование уровня экономического развития отдельных территорий на основе анализа показателей валового регионального продукта. Установлено, что регионы Украины отличаются значительной экономической дифференциацией и наличием структурных диспропорций развития, что требует учета этого фактора при принятии решений в сфере публичного управления региональным развитием. Предложены мероприятия по повышению эффективности публичного управления региональным развитием в Украине.

Ключевые слова: *публичное управление, регион, местное самоуправление, реформы, децентрализация.*

The article deals with the main problems of public administration of regional development of Ukraine. The components of the implementation of regional policy are highlighted. The level of economic development of separate territories is investigated on the basis of the analysis of indicators of the gross regional product. It is established that the regions of Ukraine are characterized by significant economic differentiation and the presence of structural disproportions of development, which requires taking this factor into account when making decisions in the field of public administration of regional development. The measures for increasing the efficiency of public management of regional development in Ukraine are proposed.

Key words: *public administration, region, local self-government, reforms, decentralization.*

Постановка проблеми. Регіони України є важливими об'єктами публічного управління, від яких залежить соціально-економічна, політична, екологічна ситуація на лише на окремих територіях, але й у державі загалом. Проте нині ситуація свідчить про необхідність внесення кардинальних змін до системи управління регіональним розвитком і виходу його на якісно новий рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аспектів публічного управління регіональним розвитком в Україні висвітлено в працях таких науковців, як М.А. Будник, О.І. Войтик, В.Ф. Горячук, О.І. Дума, М.В. Іжа, І.О. Дегтярьова, Д.Ф. Дуков, Т.О. Торгало, А.О. Крупник, І.В. Тютюнник.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та систематизація основних проблем публічного управління регіональним розвитком України на сучасному етапі та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні Україна переживає надзвичайно складний період свого становлення. Окрім загроз, викликаних військовими діями на сході країни, що тривають вже більше чотирьох років і зумовлюють значні втрати людських, матеріальних та фінансових ресурсів, наша держава має вирішити низку інших важливих проблем. Зокрема, нині вона перебуває у значній фінансовій залежності від зовнішніх та внутрішніх запозичень. Так, за останні вісім років сума державного боргу України зросла майже у 6,8 рази, і станом на 31 грудня 2017 року вона складає 1 374 995,5 млн. грн. Зовнішній державний борг України при цьому становив 1 374 995,5 млн. грн., а на його обслуговування в минулому році виділено 130,0 млрд. грн. [1]. Отже, реалії часу вимагають розроблення виваженої, економічно обґрунтованої та чітко структурованої стратегії управління державою та її регіонами, що передбачала би поступовий вихід зі складної ситуації та нарощування економічного потенціалу.

Нині в нашій країні відбуваються процеси децентралізації влади, тобто передача значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування. Перенесення процесів прийняття низки важливих управлінських рішень з центральних органів на місця має сприяти не лише зменшенню фінансового навантаження на органи центральної влади, але й більш ефективному формуванню та розподілу ресурсів регіонів з урахуванням пріоритетних для кожного з них напрямів розвитку, що має зумовлювати підвищення якості життя населення.

Як зазначають науковці, сьогодні регіональна політика вийшла за межі інтересів держав і регіонів та включає політики різних рівнів, а саме:

1) державну регіональну політику, яка реалізує загальнодержавні інтереси;

2) політику самих регіонів, яка реалізує інтереси регіонів під їх відповідальність;

3) регіональну політику об'єднань держав або регіонів, яка реалізує спільні інтереси учасників цих об'єднань;

4) регіональну політику зарубіжних держав, яка реалізує їх інтереси та цілі з регіонального розвитку на територіях інших країн;

5) регіональну політику недержавних структур міжнародного, державного, регіонального та місцевого рівнів [2, с. 32].

Одним з головних завдань системи публічного управління є забезпечення збалансованого економічного, соціального, екологічного та політичного розвитку територій країни. Проте регіони України відзначаються своїми особливостями формування та використання економічного потенціалу, а також різною ефективністю застосування інструментів управлінського впливу, що призводить до неоднорідності економічних результатів їх функціонування.

Для дослідження рівня економічного розвитку окремих територій проаналізуємо показники, що характеризують обсяги, динаміку та структуру валового регіонального продукту в регіонах України у 2016 році (табл. 1).

З даних табл. 1 можемо зробити висновок, що значення валового регіонального продукту як інтегрованого показника економічного розвитку у 2016 році значно відрізнялось по регіонах України. Найбільші його обсяги спостерігались у м. Києві (559,1 млрд. грн.). При цьому у 2016 році порівняно з попереднім роком приріст значення показника у згадуваному регіоні складав 5,5%.

Дослідимо також внесок окремих регіонів у створення валового внутрішнього продукту України. За результатами діяльності у 2016 році най-

Таблиця 1

Показники валового регіонального продукту в Україні у 2016 році у фактичних цінах

Назва регіону	Вироблено валового регіонального продукту			
	млн. грн.	у відсотках до:		у розрахунку на одну особу, грн.
		загального обсягу	відповідного періоду попереднього року	
Україна загалом	2 385 367	100,0	102,4	55 899
Вінницька область	74 411	3,1	106,5	46 615
Волинська область	35 744	1,5	108,2	34 310
Дніпропетровська область	244 478	10,2	98,4	75 396
Донецька область	137 500	5,8	99,1	32 318
Житомирська область	47 919	2,0	105,2	38 520
Закарпатська область	32 390	1,4	97,3	25 727
Запорізька область	104 323	4,4	99,7	59 729
Івано-Франківська область	51 404	2,2	99,0	37 220
Київська область	128 638	5,4	105,7	74 216
Кіровоградська область	46 021	1,9	105,0	47 469
Луганська область	31 356	1,3	118,0	14 251
Львівська область	114 842	4,8	99,3	45 319
Миколаївська область	57 815	2,5	105,6	50 091
Одеська область	119 800	5,0	104,2	50 159
Полтавська область	116 272	4,9	97,9	81 145
Рівненська область	39 469	1,7	100,3	33 958
Сумська область	46 287	1,9	96,6	41 741
Тернопільська область	31 072	1,3	98,5	29 247
Харківська область	154 871	6,5	102,1	57 150
Херсонська область	38 743	1,6	102,8	36 585
Хмельницька область	48 859	2,0	104,7	37 881
Черкаська область	59 412	2,5	101,8	48 025
Чернівецька область	21 239	0,9	99,4	23 365
Чернігівська область	43 362	1,8	100,6	41 726
м. Київ	559 140	23,4	105,5	191 736

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: сформовано автором за джерелом [3]

більша частка валового регіонального продукту припадала на столицю України – м. Київ (23,6%). Серед областей України безумовним лідером за значенням цього показника була Дніпропетровська область (10,2%). Наступні позиції займали Харківська (8,5%), Донецька (5,8%), Київська (5,4%), Одеська (5,0%), Полтавська (4,9%), Львівська (4,8%), Запорізька (4,4%), Вінницька (3,1%), Черкаська, Миколаївська (по 2,5%), Івано-Франківська (2,2%) області. Житомирська та Хмельницька області відзначалися часткою виробленого валового регіонального продукту по 2% у кожній з них. Водночас у дев'яти регіонах нашої держави значення цього показника були ще меншими. Це було характерне для таких областей, як Кіровоградська, Сумська (по 1,9%), Чернігівська (1,8%), Рівненська (1,7%), Херсонська (1,6%), Волинська (1,5%), Закарпатська (1,4%), Тернопільська, Луганська (по 1,3%), Чернівецька (0,9%).

За критерієм темпів зростання виробленого валового регіонального продукту у 2016 році порівняно з попереднім роком до топ-5 регіонів України увійшли Луганська (118,0%), Волинська (108,2%), Вінницька (106,5%), Київська (105,7%) та Миколаївська області (105,6%). Найбільший спад у динаміці досліджуваного показника, а саме 3,4%, був характерний для Сумської області.

Щодо суми виробленого валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, то найбільшим значення показника відзначалася столиця України, а саме 191 736 грн. Це більш як у 3,4 рази перевищило середній рівень по країні загалом. Найнижчі значення досліджуваного показника характерні для Чернівецької області, де значення валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу становило 23 365 грн., що складає 41,8% середнього значення по Україні, та Луганської області (14 251 грн., або 25,5%).

Отже, на основі проведених вище досліджень можемо зробити висновок щодо наявності значної економічної диференціації регіонів нашої країни та структурних диспропорцій їх економічного розвитку. Для окремих територій також характерні значні відмінності щодо соціальних індикаторів рівня життя населення, сформованих культурно-історичних традицій та цінностей, екологічної ситуації, наявного природно-ресурсного потенціалу тощо. Все це робить необхідним врахування вищезазначених факторів під час вирішення основних завдань публічного управління розвитком регіонів України. Ці завдання можуть розглядатись на різних рівнях, а саме національному, регіональному та місцевому (рис. 1).

Нині здійснення публічного управління регіональним розвитком України є недостатньо ефективним, оскільки доводиться стикатися з низкою невирішених проблем політико-правового, інституційного, організаційного, науково-методичного, мотиваційного характеру. Це перешкоджає налагодженню результативного процесу вирішення соціально-економічних проблем місцевого розвитку. До основних таких проблем відносяться:

1) наявна нині недосконалість адміністративно-територіального устрою країни, що призводить до розпорошеності ресурсів між органами місцевого самоврядування різних рівнів;

2) недостатня узгодженість загальнодержавних, регіональних та місцевих програмних документів розвитку;

3) суперечності, що виникають стосовно дублювання повноважень та розподілу матеріальних та фінансових ресурсів між органами місце-

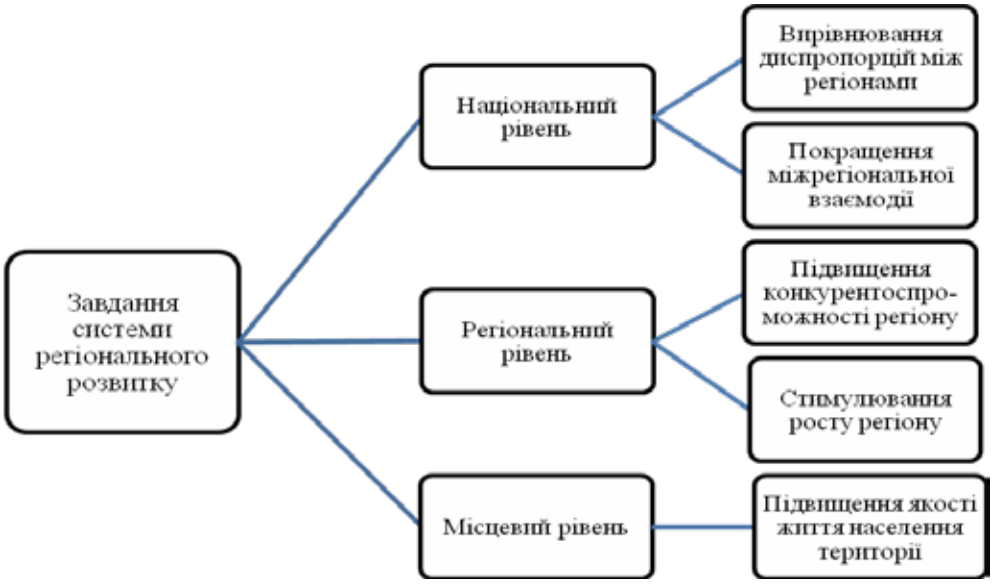


Рис. 1. Основні завдання системи регіонального розвитку

Джерело: сформовано автором за джерелом [4]

вого самоврядування та місцевими державними адміністраціями;

4) збереження практики «ручного управління» соціально-економічним розвитком регіонів (перевищення окремими посадовими особами своїх повноважень у взаємовідносинах з керівниками регіонального та місцевого рівнів призводить до непрозорості та суб'єктивізму в прийнятті рішень щодо визначення перспектив розвитку регіонів) [5];

5) надмірна політизація управлінських рішень (поширення на місцях практики реалізації окремими посадовими особами інтересів політичних сил порушує конституційні норми та демократичні принципи діяльності регіональних органів державної влади та місцевого самоврядування, унеможливлює забезпечення прав і задоволення потреб населення) [5];

6) наявність корупційних проявів та бюрократизму з боку окремих представників влади, що ускладнює процес та процедуру прийняття рішень у сфері регіонального розвитку, перешкоджає залученню інвесторів у регіони та реальній участі громадськості у вирішенні нагальних питань управління територіями;

7) недостатньо високий рівень професіоналізму серед представників державної служби на місцевому рівні, брак спеціальних знань для прийняття ефективних рішень депутатами місцевих рад;

8) відсутність налагодженої системи моніторингу якості публічних послуг на різних рівнях влади тощо.

Вирішення вищеназваних та інших проблем сприятиме підвищенню ефективності публічного управління регіональним розвитком в Україні. Деякі кроки в цьому напрямі вже здійснюються, хоча й повільно. Так, нині очікує розгляду у Верховній Раді проект Закону України про засади адміністративно-територіального устрою України (від 22 лютого 2018 року, реєстр. № 8051), внесений Кабінетом Міністрів України. Цей законопроект розроблений з метою законодавчого визначення основних засад адміністративно-територіального устрою України, порядку створення, ліквідації, встановлення та зміни меж адміністративно-територіальних одиниць. Загалом законотворчий процес у сфері публічного управління регіональним розвитком повинен відбуватись більш активно та зважено, базуватись на врахуванні як позитивних, так і можливих негативних наслідків прийнятих рішень, сприяти реальним процесам нарощування потенціалу регіонів та можливостям його реалізації, зміцненню демократичних засад суспільного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. В Україні існує значна диференціація регіонів за рівнем їх економічного розвитку, соціальними показниками життя населення, культурно-історичних традиціями, станом екології, особливостями природно-ресурсного потенціалу тощо. Ці чинники необхідно враховувати під час вирішення основних завдань публічного управління в Україні. Нині ефективність публічного управління регіональним розвитком України є недостатньою, оскільки доводиться стикатися з низкою невирішених проблем політико-правового, інституційного, організаційного, науково-методичного, мотиваційного характеру. Розв'язання цих проблем створить передумови прискорення економічного, соціального, культурного, екологічного розвитку регіонів, сприятиме підвищенню якості життя населення та активній його участі в процесі вирішення регіональних завдань. Предметом подальших досліджень може стати розробка інноваційної моделі управління кадровим потенціалом регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний борг України // Офіційний сайт Мінфіну України. URL: https://index minfin.com.ua/ua/finance/debtgov.

2. Дегтярьова І.О. Оновлення політики стимулювання економічного розвитку регіонів в сучасній Україні. Актуальні проблеми публічного управління в Україні: матеріали круглого столу (м. Суми, 11 червня 2015 року) /за ред. О.Ю. Крюкова. Суми: РВВ СОІППО, 2015. С. 32–34.

3. Валовий регіональний продукт у 2016 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. С. 13–15.

4. Торгало Т.О. Основні проблеми публічного управління регіональним розвитком України. 2014. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2014-2/doc/7/14.pdf.

5. Будник М.А. Сучасний стан і перспективи державного управління регіональним розвитком України. Теорія та практика державного управління. 2009. Вип. 2 (25). URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-2/doc/1/07.pdf.

REFERENCES:

1. Derzhavnyy borh Ukrayiny. Ofitsiynyy sayt Minfinu Ukrayiny [State debt of Ukraine. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: http//ukrstat.gov.ua.

2. Dehtyar'ova I.O. (2015) Onovlennya polityky stymulyuvannya ekonomichnoho rozvytku rehioniv v suchasniy Ukrayini [Updating the policy of stimulating the economic development of the regions in modern Ukraine]. Aktual'ni problemy publichnoho upravlinnya v Ukrayini: materialy kruhloho stolu. Sumy, RVV SOIPPO, pp. 32–34 (in Ukrainian).

3. Valovyy rehional'nyy produkt u 2016 rotsi (Statystychnyy zbirnyk) (2018) [Gross Regional Product in 2016]. Kyyiv, Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, pp. 13–15 (in Ukrainian).

4. Torhalo T.O. (2014) Osnovni problemy publichnoho upravlinnya rehional'nym rozvytkom Ukrayiny [The main

problems of public administration of regional development of Ukraine]. Available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-2/doc/1/07.pdf.

5. Budnyk M.A. (2009) Suchasnyy stan i perspektyvy derzhavnoho upravlinnya rehional'nym rozvytkom Ukrayiny [Modern state and prospects of state administration of regional development of Ukraine]. Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya, vol. 2 (25). Available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-2/doc/1/07.pdf.

Mashliy H.B.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management in Production
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

RESEARCH OF MAIN PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE AT THE MODERN STAGE

The realities of the present require the development of a well-balanced, economically sensible, and well-structured strategy of public administration in Ukraine that would provide a gradual exit from a difficult situation and build up economic potential.

Currently, in our country, the process of decentralization of power has begun. One of the main tasks of reforming the system of public administration is to ensure balanced economic, social, ecological, and political development of regions of the country.

Investigation of the level of economic development of some territories, conducted on the basis of analysis of indicators of volumes, dynamics and structure of gross regional product in the regions of Ukraine, showed the significant economic differentiation and structural disproportions in the development of its regions. The territories also have significant differences with regard to social indicators of living standards, cultural and historical traditions and values, the state of ecology, the available natural resource potential, and others like that. This requires taking into account these peculiarities when making decisions in the field of public administration of regional development of Ukraine.

At present, the implementation of public administration of regional development of Ukraine is not sufficiently effective. This is due to the fact that there is a number of unresolved political-legal, institutional, organizational, scientific-methodical, motivational problems. These include: the imperfection of the administrative-territorial system of the country; contradictions arising from the duplication of powers and the distribution of material and financial resources between local governments and local state administrations; insufficient coherence of national and regional program documents; preservation of the practice of "manual management" of social and economic development of regions; excessive politicization of managerial decisions; the presence of corruption and bureaucracy of the authorities, insufficiently high level of professionalism among some representatives of the civil service at the local level, lack of special knowledge for making effective decisions by deputies of local councils; the absence of a well-established system for monitoring the quality of public services at various levels of government etc. Solving these problems will stimulate the development of regions and the state as a whole.

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ОРІЄНТИР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

VENTURE INVESTMENT AS A PRINCIPLE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF AIC OF UKRAINE

УДК 336:005.591.6:338.48 (477)

Паламаренко Я.В.
к.е.н., старший викладач кафедри економіки
Вінницький національний аграрний університет

Одним з основних джерел інвестицій для інноваційної діяльності підприємств АПК України є венчурний капітал. У статті визначено сутність і особливості венчурного інвестування як орієнтир інноваційного розвитку підприємств АПК України. Виявлено, що головною проблемою реалізації інвестиційно-інноваційного розвитку в Україні є розрив між двома важливими стадіями інновацій, а саме науковими дослідженнями та масовим виробництвом продукції, що є показником їхньої ефективності. Виокремлено проблеми венчурного інвестування в Україні на макро- та мікрорівні, проведено їх аналіз. Сформовано схему методів та заходів державного регулювання венчурного інвестування в інноваційній сфері підприємств АПК. Запропоновано механізм формування ринку венчурного інвестування в Україні, який складається із взаємопов'язаних етапів, реалізація яких призведе до бажаної ефективності.

Ключові слова: *венчурне інвестування, інноваційна діяльність, джерела фінансування, ринок венчурного інвестування, державне регулювання венчурного інвестування, підприємства агропромислового комплексу.*

Одним из основных источников инвестиций для инновационной деятельности предприятий АПК Украины является венчурный капитал. В статье определены сущность и особенности венчурного инвестирования как ориентир инновационного развития предприятий АПК Украины. Выявлено, что главной проблемой реализации инвестиционно-инновационного развития в Украине является разрыв между двумя важными стадиями инноваций, а именно научными исследованиями и массовым производством продукции, что является показателем их эффективности. Выделены проблемы венчурного инвестирования в Украине на макро- и микроуровне, проведен их анализ. Сформирована схема методов и мер государственного регулирования венчурного инвестирования в инновационной сфере предприятий АПК. Предложен механизм формирования рынка венчурного инвестирования в Украине, который состоит из взаимосвязанных этапов, реализация которых приведет к желаемой эффективности.

Ключевые слова: *венчурное инвестирование, инновационная деятельность, источники финансирования, рынок венчурного инвестирования, государственное регулирование венчурного инвестирования, предприятия агропромышленного комплекса.*

Venture capital is one of the main sources of investment for the innovation activity of Ukrainian agribusiness enterprises. The article defines the essence and features of venture investment as a reference point for the innovative development of enterprises of an agroindustrial complex of Ukraine. It is revealed that the main problem of realization of investment and innovation development in Ukraine is the gap between two important stages of innovation, namely, scientific researches and mass production of products, which is an indicator of their efficiency. The problems of venture capital investments in Ukraine at macro and micro levels are singled out, their analysis is conducted. The author has developed a scheme of methods and measures of state regulation of venture capital investment in the innovative sphere of agribusiness enterprises. The mechanism of formation of the market for venture investments in Ukraine is proposed, which consists of interconnected stages, implementation of which will lead to the desired efficiency.

Key words: *venture capital investment, innovative activity, sources of financing, venture capital market, state regulation of venture capital investment, agroindustrial complex.*

Постановка проблеми. Світовий досвід розвитку інноваційної моделі економіки вказує на те, що її невід'ємним складником є венчурне підприємництво та його елемент – венчурне інвестування. Своєю чергою, останнє сприяє прискоренню інноваційного процесу і за умов ефективного застосування здатне вивести економіку країни на якісніший рівень розвитку, тим самим забезпечивши конкурентоспроможність вітчизняних розробок на міжнародних ринках. Зауважимо, що венчурний капітал залучається для фінансування нововведень, які мають значний ризик. З огляду на важливість розвитку венчурного інвестування в Україні поставлено завдання дослідити його суть і розвиток, виявити чинники впливу, які перешкоджають його впровадженню у діяльність підприємств АПК.

У сучасних умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів венчурне інвестування є одним із ключових напрямів інноваційно-інвестиційної політики країни. Венчурний капітал за певних умов може стати ефективним джерелом фінансового забезпечення наукових розробок і перетворення їх на конкурентоспроможний продукт, що є необхідною передумовою ефективного розвитку підприємств АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що принципи венчурного інвестування були закладені ще на початковому етапі становлення венчурного капіталу. Такі вчені-економісти, як Брук Байєрс, Юджін Клейнер, Том Перкинс, Франк Кофілд, стали засновниками цього бізнесу. Саме період 50–60-х років характеризується початком формування концепції організації такого фінансування, яке полягало у створенні партнерств у вигляді венчурних фондів, збору грошей у партнерів з обмеженою відповідальністю та

встановлення правил захисту їхніх інтересів тощо. Аналіз досліджень виявив, що проблемам формування і функціонування венчурних інвестицій приділяється увага й вітчизняними вченими-економістами. До сучасних напрацювань, присвячених цій проблематиці, можна віднести наукові роботи таких учених, як: І.М. Кочешкова, Н.В. Трушкіна [1], О.П. Квасова [2], К.В. Кутрань [3], С.З. Мошенський, В.В. Перегуда [4], В.П. Удовиченко [5], О.Т. Поліщук, О.А. Поліщук [6], В.В. Руденко [7], В.Р. Товмасян [8], В.В. Клименко [9], Є.Ю. Мордань [11] та ін. Проте в економічній літературі не знайшли достатнього висвітлення питання механізму функціонування венчурного капіталу в Україні, що становить потенційні можливості інноваційного розвитку підприємств АПК. Віддаючи належне вченим-економістам, що працювали у цьому напрямі, варто відзначити, що багато питань стосовно формування й розвитку венчурного інвестування як орієнтира та джерела фінансування інноваційних процесів на підприємствах АПК України дотепер залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження формування й розвитку венчурного інвестування інноваційних процесів підприємств АПК в Україні, виявлення проблем та визначення перспективних напрямів розвитку венчурної індустрії в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурне інвестування являє собою особливу форму фінансування, пов'язану з утворенням та стимуляцією зростання малих та середніх підприємств, що характеризуються високою діловою активністю та потенціалом отримання прибутку, вищого за середній. Своєю чергою, головною ознакою венчурного фінансування є те, що його не ототожнюють із кредитом, а розглядають як пайовий внесок у статутний капітал венчура. Венчурний бізнес є одним із найважливіших складників інноваційного процесу та перспективним механізмом економічної стабілізації держави, феномен розвитку якого пов'язаний із пріоритетним розвитком високотехнологічних та ризикованих галузей. Також венчурні інвестиції можуть стати одним із альтернативних джерел фінансування і розвитку бізнесу в Україні, ефективним джерелом фінансового забезпечення наукових розробок та перетворення їх на конкурентоспроможний продукт, що є дуже важливим у зовнішньоекономічній торгівлі України на шляху до євроінтеграції. Завдяки венчурному капіталу з малих інноваційних компаній виросли такі гіганти, як HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel та ін. [6, с. 103].

Активізація інноваційної діяльності є однією з ключових проблем економіки України в сучасних умовах. Створені у попередні десятиліття науково-технічні засади інноваційного розвитку практично вичерпані, а інтенсивний відтік висококваліфікованих кадрів разом із відсутністю чіткої науково-технічної та промислової політики призвели до суттєвого зниження результативності досліджень і розробок. Зокрема, інновація відображає: стан знання, певне індустріальне та інституційне середовище країни; наявність кваліфікованої робочої сили, здатної описати технологічну проблему й успішно її розв'язати; економічну ментальність, щоб забезпечити вигідність застосування нового; мережу виробників і користувачів, які можуть кумулятивно обмінюватися досвідом, навчатися шляхом дослідження і творення. І чим тісніший зв'язок між центрами інновації, виробництва і використання нових технологій, тим швидше відбувається трансформація суспільств, тим більший позитивний обернений зв'язок між соціальними умовами та загальними умовами для подальших інновацій [9, с. 37].

Характерною рисою сучасного економічного простору України є утворення багатосходинкової моделі інвестиційної діяльності, а саме для підприємств АПК. Її структуризація та інституціоналізація з розмежуванням функцій, завдань між різними суб'єктами господарювання дають змогу відобразити ставлення різних типів людей до ризику і діяльності, пов'язаної з ним. Ураховуючи актуальність та новизну використання венчурного капіталу для вітчизняних підприємств АПК, для формування такого ринку доцільно глибше дослідити сутність венчурного інвестування і шляхи його ефективного використання для інноваційного розвитку підприємств АПК України [5, с. 118].

Результати новітніх наукових досліджень, отримані останніми роками, не знаходять практичного застосування у виробничій сфері. Науково-технічні зв'язки між галузями фундаментальної науки, прикладними дослідженнями і практикою порушені. Все це свідчить про наявність серйозних недоліків у діючих економічних механізмах стимулювання та забезпечення інноваційної діяльності в Україні. Світовий досвід засвідчує, що одним із найбільш ефективних варіантів вирішення зазначеної проблеми є розвиток системи венчурного інвестування, яка є унікальним механізмом, що дає змогу сконцентрувати обмежені фінансові ресурси на найбільш перспективних інноваційних проектах, забезпечити швидке повернення коштів за рахунок ефективної комерціалізації розробок [7, с. 131]. При цьому виникнення венчурного капіталу і венчурного інвестування зумовлене неспроможністю наявної фінансової системи запропонувати гнучкі форми інвестування високотехнологічних підприємств, які здебільшого є малими та середніми за розміром. Процес венчурного інвестування полягає у тому, що інституційні інвестори, спеціалізовані венчурні фонди провадять інвестування таких підприємств для розроблення та подальшого впровадження перспективних ідей, розраховуючи

на значний прибуток у разі використання таких розробок [2, с. 109].

Проведений аналіз показав, що вітчизняний ринок венчурних інвестицій відрізняється від глобального ринку. При цьому до специфіки розвитку ринку венчурного інвестування в Україні можна віднести сферу вкладення венчурного капіталу: найпривабливішими сферами є будівництво, харчова промисловість, роздрібна торгівля, тоді як у США та Європі – інвестиції в інновації. В Україні практично немає стартових вкладень і вкладень в інновації, переважно інвестиції вкладаються тільки в розвиток компаній. Ринок венчурного інвестування в Україні почав розвиватися зовсім недавно [1, с. 129].

Як свідчить досвід різних країн, венчурний бізнес може докорінно змінити якість економічного зростання, сприяючи подоланню дефіциту та дороговизни інвестиційних ресурсів. Так, фахівці Великобританії вважають, що їхня країна розвивається швидше переважно за рахунок венчурних підприємств. У цій країні, найбільшому інвестиційному ринку Європи початку поточного десятиліття, за останні роки 42% коштів було інвестовано у венчурні угоди. У Франції венчурні інвестиції становили 0,6 млрд. з 1 млрд. євро прямих інвестицій, це 67% усіх інвестицій із 91% інвестиційних угод. В Італії обсяги венчурного інвестування досягають 0,3 млрд. євро, що становить 57% усіх інвестованих коштів і 90% інвестиційних угод. У Німеччині 57% інвестицій у технологічному секторі було здійснено на венчурних стадіях [4, с. 253].

Проблему створення венчурного підприємництва в Україні доцільно розглядати в комплексі з питаннями розвитку всієї інноваційної інфраструктури. Зазначимо, що до цього часу в Україні не сформувався попит на інновації і, як наслідок, практично на етапі зародження знаходяться ринок інноваційної продукції та інфраструктурне забезпечення. Низьким є рівень комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок. Відсутні система інформаційної підтримки ринку інновацій, а також система обміну інформацією між розробниками та потенційними інвесторами. Досить повільно розвивається мережа сучасних інноваційних структур. Важливим складником розвитку в інноваційному напрямі є чинники впливу. До чинників, які мають негативний вплив на ефективність розвитку інституціонального середовища венчурної діяльності в Україні, належать:

– відсутність нормативно-правових актів, які забезпечують функціонування системи венчурного фінансування малого інноваційного бізнесу;

– недостатній обсяг вітчизняних інвестиційних ресурсів і, як наслідок, слабке формування національного інвестиційного портфеля;

– використання переважно іноземного венчурного капіталу за мінімальної участі українського, що різко знижує привабливість цієї сфери для зарубіжних інвесторів; неефективне використання коштів венчурних фондів;

– недостатня розвиненість інфраструктури, яка здатна забезпечити ефективне співробітництво суб'єктів венчурної індустрії і малих інноваційних фірм;

– відсутність економічних стимулів для залучення прямих інвестицій у підприємства високотехнологічного сектору;

– відсутність гнучкої системи оподаткування венчурного бізнесу;

– недоліки кваліфікованого менеджменту венчурними фондами;

– слабка прозорість ринку інтелектуального капіталу і вітчизняних підприємств для венчурних інвесторів, що призводить до труднощів у пошуку підприємств-реципієнтів та інноваційних проектів під венчурні інвестиції;

– несприятливий інвестиційний клімат;

– фінансово спроможні приватні інвестори віддають перевагу вкладанню коштів у менш ризикові проекти;

– відсутність професійних кадрів і досвіду державних установ у сфері венчурної діяльності, недостатній розвиток фондового ринку тощо.

Незважаючи на різну природу макро- та мікроекономічних чинників, часто вони взаємопов'язані (рис. 1).

Проведений аналіз рис. 1 показав, що для активізації розвитку ринку венчурних інвестицій в Україні для розвитку підприємств АПК доцільно реалізовувати заходи державної підтримки розвитку венчурного капіталу, а саме:

1) Прямі заходи: конкретні механізми державної підтримки, спрямовані на збільшення пропозицій венчурного капіталу (податкові стимули, більш ризикові державні інвестиції в акціонерний капітал і державні кредити).

2) Непрямі заходи: розвиток конкурентних фондових ринків для малих фірм, розширення спектру пропонованих фінансовими інститутами продуктів, розвиток довгострокових джерел капіталу, спрощення процедури формування фондів венчурного капіталу, стимулювання взаємодії між великими і малими підприємствами й фінансовими інститутами, заохочення підприємництва, створення відповідних умов для участі венчурних фондів у краудін-вестингу.

Варто зазначити, що на першому місці серед причин стриманої інвестиційної політики є нестабільність правових норм, сприяння інших державних фондів підтримці підприємництва. Також відображається неврегульованість прав на інтелектуальну власність між її розробниками та науковою установою, у стінах якої проводилася наукова робота. У світлі цього одним із першочергових завдань успішного інвестування є жорстке

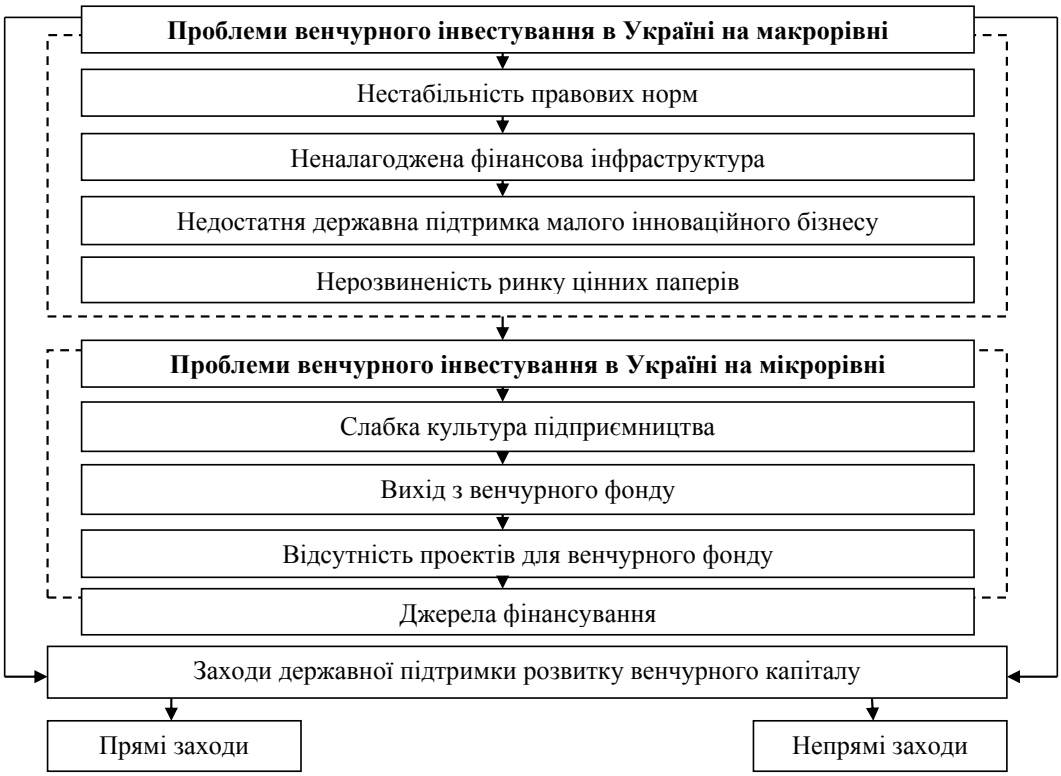


Рис. 1. Проблеми венчурного інвестування в Україні

Джерело: узагальнено автором на основі опрацьованої літератури

розмежування функцій між винахідниками та інноваційними менеджерами.

Впровадження і розвиток венчурного інвестування в Україні потребує: вирішення завдань фінансового за безпечення; створення відповідної інноваційної інфраструктури; забезпечення ефективної взаємодії держпрограм і людських ресурсів. Існує потреба у формуванні системи державного регулювання трансферу технологій, яка повинна сприяти вирішенню таких завдань: забезпечення законодавчого сприяння розвитку венчурних фондів і фірм; спрощення процедури передачі нових технологій державних науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій малому і середньому бізнесу; стимулювання венчурних фірм до співпраці у сфері державних програм НДДКР. Як свідчить досвід країн із розвинутою економікою, ці завдання можуть бути успішно вирішені за допомогою посередницьких центрів, які створюються при університетах. Основним джерелом інвестування інноваційних підприємств і організацій є ресурси, утворені за рахунок їх власних, та фінансові ресурси, отримані на фінансовому ринку у вигляді цінних паперів, лізингу, кредитів. Державний бюджет фактично втратив свою інвестиційну функцію. Для забезпечення розвитку банківського кредитування інновацій потрібно насамперед забезпечити захист інтересів кредитора, створити систему стимулів для страхових компаній для страхування інвестиційних ризиків [8, с. 155].

Ураховуючи недосконаліть законодавчої бази як один з основних чинників, які суттєво обмежують розвиток венчурного фінансування, вважаємо за доцільне розглянути законодавчі ініціативи у цьому напрямі, а саме проаналізувати створений Державним агентством України з інвестицій та інновацій проект закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» (30.11.2007). Варто зазначити, що в Україні робиться спроба визначити правові засади створення нового фінансового інструменту, який забезпечив би спрямування інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. Таким інструментом мають стати саме венчурні фонди інноваційного розвитку. Це дасть нові можливості для розвитку венчурного інвестування, більш широкого залучення інвестицій в економіку країни та впровадження інноваційних проектів в Україні для розвитку підприємств АПК [3]. За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, кількість компаній з управління активами (КУА) скоротилася за 2007–2017 рр. на 6,3%. Загальна кількість інститутів спільного інвестування (ІСІ) зросла за цей період на 87,6% (табл. 1).

Проведений аналіз табл. 1 показав, що кількість визнаних ІСІ збільшилася на 98,8%. Кількість ІСІ на одну КУА зросла в два рази. При цьому кількість закритих диверсифікованих пайових інвестиційних фондів збільшилася за 2007–2017 рр. у 2,3 рази, венчурних – на 33,2%, закритих недиверсифікованих – на 3,3%. Кількість відкритих пайо-

Таблиця 1

Динаміка кількості КУА та ІСІ в Україні

Роки	Кількість КУА	Загальна кількість ІСІ	Кількість визнаних ІСІ	Кількість ІСІ на одну КУА
2007	334	834	577	2,50
2008	409	1243	888	3,04
2009	380	1202	985	3,16
2010	339	1226	1095	3,62
2011	341	1451	1125	4,26
2012	353	1544	1222	4,37
2013	347	1604	1250	4,62
2014	336	1569	1188	4,70
2015	313	1565	1147	5,00
2016	307	1535	1128	5,02
2017	295	1512	1119	5,17

Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 130]

вих інвестиційних фондів скоротилася на 22,2%, інтервальних – на 37,1%. За аналізований період спостерігалася тенденція зростання венчурних корпоративних інвестиційних фондів майже в чотири рази та зменшення кількості закритих недиверсифікованих фондів на 28,4%.

Зокрема, в умовах сьогодення вітчизняний венчурний капітал не інвестує в інноваційні проекти, оскільки:

– інвестиції в окремі галузі традиційної економіки мають надвисокий рівень доходності за відносно короткі терміни інвестування та за умов низького рівня ризику;

– організаційна форма венчурних фондів виконує «інструментальну» функцію, що дає змогу оптимізувати оподаткування законним способом.

Проведений аналіз стану розвитку венчурного фінансування інноваційного розвитку вітчизняної промисловості дав можливість запропонувати напрями його розвитку та вдосконалення на перспективу, а саме подальше формування законодавства та активної державної підтримки; залучення великих зарубіжних і вітчизняних компаній до розвитку інноваційних технологій забезпечення тісної взаємодії всіх ланок інноваційного ланцюжка; розвиток системи експертизи та сервісних послуг; ефективне використання грантових коштів тощо.

При цьому необхідно розуміти, які економічні процеси стало впливають на виробничо-господарську діяльність сільськогосподарського підприємства. Нині в економічній теорії відсутній єдиний погляд на прогноз стратегічних позицій підприємства. У різних концептуальних побудовах він розглядається з різних боків: як свого роду план, маневр, засіб обійти конкурента, як шаблон поведінки і погляд на навколишнє середовище. Здатність аграрного підприємства вдало конкурувати на ринку визначатиметься двома основними чинниками. Перший полягає у спроможності підприємства виявити й ураховувати дію конкурентних сил і їх динаміку, другий передбачає його можливості мобілізувати та управляти ресурсами, які є необхідні для реалізації вибраної конкурентної стратегії розвитку.

Венчурне інвестування є орієнтиром інноваційного розвитку підприємств АПК, оскільки дає поштовх реалізації поставлених цілей як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Зокрема, стратегія інноваційного розвитку підприємств АПК України є орієнтиром на довгостроковий період, вона визначає напрям подальшого розвитку і зумовлює відповідні заходи та програми, основними ключовими аспектами яких є послідовність реалізації етапів стратегії інноваційного розвитку підприємств АПК, визначення мети, цілей та формування заходів для їх досягнення.

Загалом можна виділити такі завдання інноваційної стратегії розвитку підприємств АПК, спрямовані на підвищення ефективності їхньої діяльності:

– випуск продукції згідно з кон'юнктурою світового ринку та високим рівнем потенціалу;

– здійснення технологічних перетворень виробництва й адаптації інноваційно-інвестиційної діяльності до реальних умов з урахуванням базової конкурентної позиції підприємства на міжнародному ринку;

– досягнення певного виду витрат на виробництво продукції та пошук шляхів економії для забезпечення цінової конкурентоспроможності;

– підвищення якості продукції та забезпечення її відповідності міжнародним і вітчизняним стандартам;

– диверсифікація ризиків, пов'язаних зі здійсненням виробничої та зовнішньоекономічної діяльності;

– досягнення рівня управління на підприємстві, здатного виконувати поточні і стратегічні завдання, пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності;

– налагодження ефективного міжнародного співробітництва через професійні спілки, союзи,

торговельні об'єднання, участь у виставках, спрямованого на вивчення вимог і потреб іноземних партнерів, розширення ринків збуту продукції.

Зазначені вище заходи слід здійснювати відповідно до стратегії державної політики у сфері венчурного бізнесу, що має входити до єдиної концепції розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності в Україні. Зокрема, для вирішення проблем венчурного підприємництва необхідна активна державна політика, що спрямована на створення сприятливих умов та відповідної інфраструктури для реалізації інновацій. Розглянемо схему методів та заходів державного регулювання венчурного інвестування в інноваційній сфері підприємств АПК (рис. 2).

Проведений аналіз рис. 2 показав, що необхідно вибрати методи державного регулювання венчурного інвестування: економічні, адміністративно-правові та організаційні. Розглядаючи економічні методи, ключовими аспектами є надання пільгових державних кредитів, здійснення державних замовлень, надання субсидій та дотацій, надання податкових пільг. До адміністративно-правових варто віднести формування умов залучення венчурних інвестицій, забезпечення захисту інвесторів, законодавче регулювання прав інвесторів, експертизу інвестиційних проектів.

Організаційні методи включають стимулювання інноваційної діяльності, встановлення норм амортизаційних відрахувань, організацію сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату.

Стосовно заходів державного регулювання венчурного інвестування важливими є податкове, митне, кредитне регулювання, а також амортизаційна політика. Податкове регулювання включає зниження ставки податку на прибуток, установлення ліміту, визначення ставки, зниження ставок та введення процедури податкових канікул.

Митне регулювання полягає у зниженні мита на високотехнологічне обладнання, забезпеченні захисту інвестицій, зниженні ввізного ПДВ на високотехнологічне обладнання.

Кредитне регулювання має здійснюватися в межах регулювання частки компенсації відсотків по кредитах на придбання новітньої техніки, зниження розміру винагороди по факторингових та акредитивних операціях. Важливим складником є й амортизаційна політика, яка включає збільшення кількості способів обчислення амортизації, скорочення терміну нормативного використання обладнання, збільшення кількості регламентованих видів лізингу. За умови дотримання основних методів та заходів державного регулювання венчурного інвестування результатом стануть запровадження венчурного інвестування на розвиток підприємств АПК, а це інноваційні зміни в галузі економіки АПК та інфраструктури, інституційні зміни в суспільстві та економіці АПК, новий рівень технологічного розвитку підприємств АПК, а також отримання соціального, економічного та екологічного ефекту.

Наступним важливим кроком буде пропозиція механізму формування ринку венчурного інвестування в Україні (рис. 3).

Як видно із запропонованого механізму на рис. 3, першочергово потрібно стимулювати попит у сфері оподаткування, спрощення процесів та ліквідації підприємств, удосконалення системи захисту інтелектуальної власності, трансформації науково-технічної політики. Другим етапом є стимулювання пропозиції, яке полягає у забезпеченні ефективного захисту прав міноритарних акціонерів, створенні державного венчурного фонду, ліквідації можливостей податкової оптимізації через венчурні фонди. Наступний етап полягає у створенні нової та модернізації наявної ринкової інфраструктури: створенні Української асоціації венчурного капіталу, розвитку фондового ринку, створенні системи державних інститутів розвитку ринку венчурного капіталу, розвитку інноваційної інфраструктури, сприянні створенню спеціалізованих підтримуючих організацій. Необхідно також звернути увагу на державну політику сприяння, становлення і розвитку венчурного бізнесу, враховуючи довгострокову та економічну зацікавленість у підвищенні ефективності господарювання та стабільності законодавства. Варто сказати, що венчурне інвестування є важливим елементом розвитку в інноваційному напрямі підприємств АПК України і цю сферу інвестування потрібно розвивати, оскільки вона є перспективною.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, венчурне інвестування є потужним інструментом інноваційного розвитку підприємств АПК України і вирізняється серед інших інвестиційних інститутів найбільш широкими інвестиційними можливостями. Проте венчурні інститути в умовах українського ринку функціонують на інших засадах, аніж це прийнято у світовій практиці, тому в умовах нинішньої економічної кризи державі необхідно визначити пріоритетні інноваційні проекти, забезпечити прозоре і справедливе втілення у життя чинних законів.

Агропромисловий комплекс, як жоден інший сектор економіки, тісно пов'язаний із природними ресурсами і навколишнім природним середовищем, тому, на нашу думку, інноваційний розвиток аграрного виробництва повинен орієнтувати товаровиробника на природно-ресурсну економію та мінімізацію антропогенних навантажень на довкілля. Зокрема, до державної підтримки венчурного фінансування інноваційних проектів в Україні може бути віднесено:

– законодавче та нормативно-правове регулювання науково-технічної, інноваційної та венчурної діяльності;

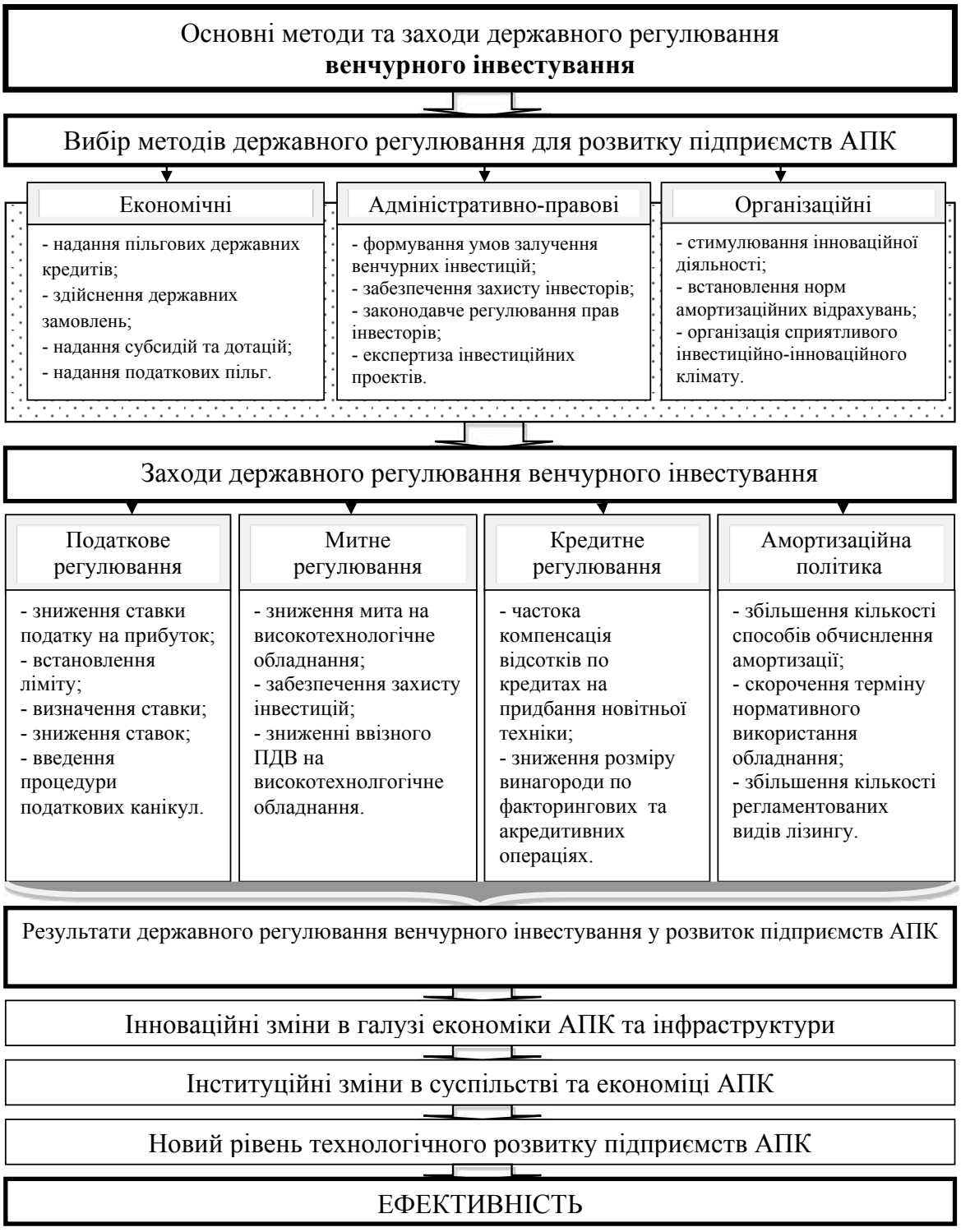


Рис. 2. Схема методів та заходів державного регулювання венчурного інвестування для розвитку в інноваційній сфері підприємств АПК

Джерело: розроблено автором

– вирішення правових проблем інтелектуальної власності, системи пільг і мотивації праці;

– створення і підтримка економічних умов і стимулів розвитку венчурного підприємництва за системою держзамовлення, вдосконалення планування науково-технічного розвитку, ефективних фінансово-кредитних важелів;

– організаційно-управлінські умови венчурної індустрії в управлінні державною власністю;

– умови для залучення приватного венчурного капіталу в розвиток інноваційного підприємництва;

– формування та розвиток інституціональної та галузевої венчурної інфраструктури на засадах публічно-приватного партнерства.

Рис. 3. Механізм формування ринку венчурного інвестування в Україні

Джерело: розроблено автором

Водночас розвитку венчурних інститутів в Україні сприятимуть розбудова фінансового ринку і підвищення рівня корпоративної культури. Це дасть змогу зняти обмеження на участь у венчурних фондах переважно юридичних осіб, відкриє можливості для залучення до участі у венчурних фондах страхових компаній і пенсійних фондів, сприятиме інвестуванню коштів венчурних фондів в акції на організованих ринках, що зменшить ризики венчурного інвестування. Отже, саме активізація інноваційних процесів як на рівні підприємства, так і на рівні держави передбачає створення збалансованої системи фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кочешкова І.М., Трушкіна Н.В. Тенденції розвитку венчурного інвестування в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2016. № 2(44). С. 129–135.

2. Квасова О.П. Розвиток венчурного банківського інвестування в Україні. Наукові праці НДФІ. 2014. № 1(66). С. 106–115.

3. Кутрань К.В. Фактори впливу на розвиток венчурного інвестування в Україні. Ефективна економіка. 2009. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

4. Мошенський С.З., Перегуда В.В. Проблеми на шляху розвитку венчурного інвестування в Україні. Вісник ЖДТУ. 2007. № 2(40). С. 252–264.

5. Удовиченко В.П. Зарубіжний досвід венчурного інвестування інвестиційно- інноваційної моделі розвитку аграрної економіки. Український журнал прикладної економіки. 2016. Т. 1. № 2. С. 115–123.

6. Поліщук О.Т., Поліщук О.А. Моделювання системи розвитку венчурної індустрії на основі світового досвіду. Вісник ЖДТУ. 2017. № 4 (82). С. 103–110.

7. Руденко В.В. Венчурне інвестування як фактор активізації інноваційної діяльності. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 4(51). С. 131–138.

8. Товмасян В.Р. Проблеми розвитку венчурного інвестування в Україні. Економіка та держава. 2015. № 2. С. 152–156.

9. Клименко В.В. Венчурне фінансування інноваційного розвитку: світовий досвід і Україна. URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/2875/2864.

REFERENCES:

1. Kocheshkova I.M., Trushkina N.V. (2016) Tendentsii rozvytku venchurnoho investuvannia v Ukraini [Trends in the development of venture capital investment in Ukraine]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu. № 2(44). pp. 129-135. (in Ukrainian)

2. Kvasova O.P. (2014) Rozvytok venchurnoho bankivskoho investuvannia investuvannia v Ukraini [Development of venture bank investment investing in Ukraine]. Naukovi pratsi NDFI. № 1 (66). Pp. 106-115. (in Ukrainian)

3. Kutran K.V. (2009) Faktory vplyvu na rozvytok venchurnoho investuvannia v Ukraini [Factors Influencing

the Development of Venture Capital Investment in Ukraine]. Efektyvna ekonomika. № 2. Elektronnyi resurs. Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua. (in Ukrainian)

4. Moshenskyi S.Z., Perehuda V.V. (2007) Problemy na shliakhu rozvytku venchurnoho investuvannia v Ukraini [Problems in the development of venture capital investment in Ukraine]. Visnyk ZhDTU. № 2 (40). pp. 252-264. (in Ukrainian)

5. Udovychenko V.P. (2016) Zarubizhnyi dosvid venchurnoho investuvannia investytsiino- innovatsiinoi modeli rozvytku ahrarnoi ekonomiky [Foreign experience of venture investment of investment and innovation model of agrarian economy development] Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky. Vol 1. № 2. Pp. 115-123. (in Ukrainian)

6. Polishchuk O.T., Polishchuk O.A. (2017) Modeliuvannia systemy rozvytku venchurnoi industrii na osnovi svitovoho dosvidu [Modeling the development of the venture industry on the basis of world experience]. Visnyk ZhDTU. № 4 (82). pp. 103-110. (in Ukrainian)

7. Rudenko V.V. (2013) Venchurne investuvannia yak faktor aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti [Venture investment as a factor in activating innovation activity]. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. № 4 (51). pp. 131-138. (in Ukrainian)

8. Tovmasian V.R. (2015) Problemy rozvytku venchurnoho investuvannia v Ukraini [Problems of Venture Investment Development in Ukraine]. Ekonomika ta derzhava. № 2. pp. 152-156. (in Ukrainian)

9. Klymenko V.V. (2010) Venchurne finansuvannia innovatsiinoho rozvytku: svitovyi dosvid i Ukraina [Venture financing of innovation development: world experience and Ukraine]. Elektronnyi resurs. Rezhym: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/2875/28 pp 37-45. (in Ukrainian)

Palamarenko Y.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics
Vinnytsia National Agrarian University

VENTURE INVESTMENT AS A PRINCIPLE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF AIC OF UKRAINE

The problems of venture capital investments in Ukraine at macro and micro levels are singled out, their analysis is conducted. The author has developed a scheme of methods and measures of state regulation of venture capital investment in the innovative sphere of agribusiness enterprises. The mechanism of formation of the market for venture investments in Ukraine is proposed, which consists of interconnected stages, implementation of which will lead to the desired efficiency. Currently, world experience in developing an innovative economic model indicates that venture capital is an integral part of venture capital and its element is venture capital investment. In turn, the latter contributes to accelerating the innovation process and, in terms of effective use, can bring the country's economy to a better level of development, ensuring the competitiveness of domestic developments in international markets. In today's conditions of intensification of globalization and integration processes, venture capital investment is one of the key areas of the country's innovation and investment policy. Venture capital under certain conditions can become an effective source of financial support for scientific developments and turning them into a competitive product, which is a prerequisite for the development of agribusiness enterprises. Venture capital is one of the main sources of investment for the innovation activity of Ukrainian agribusiness enterprises. It was investigated that the main components of it are not the state but the free financial resources of enterprises, pension funds, insurance companies, and other commercial structures, etc. The article defines the essence and features of venture investment as a reference point for the innovative development of enterprises of the agroindustrial complex of Ukraine. The foreign experience in the sphere of realization of venture investments is analysed. The scenarios of the development of venture capital investments in the world are considered, as well as proposals for its activation in Ukraine are developed. It is investigated that it is the intensification of innovation processes both at the enterprise level and at the state level that provides for the creation of a balanced financing system. It is revealed that the main problem of realization of investment and innovation development in Ukraine is the gap between two important stages of innovation, namely, scientific researches and mass production of products, which is an indicator of their efficiency. It is worth saying that venture capital investment is an important element of the development of the innovative direction of the Ukrainian AIC enterprises, and this sphere of investment needs to be developed since it is promising.

At the same time, the development of venture capital institutes in Ukraine will contribute to the development of the financial market and corporate culture. This will eliminate the restrictions on participation in venture funds mainly of legal entities, will open opportunities for participation in venture funds of insurance companies and pension funds, and will promote investment of funds of venture funds in promotions in organized markets, which will reduce the risks of venture capital investment.

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПАТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»

CORPORATE GOVERNANCE OF DEVELOPMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF PJSC “UKRAINIAN RAILWAYS”

УДК 65.011:656.2

Панченко Н.Г.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління
виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет
залізничного транспорту

У статті обґрунтовано важливість корпоративного управління розвитком соціальної відповідальності залізничного транспорту. Наведено концептуальні положення корпоративного управління соціальною відповідальністю. У результаті проведеного аналізу теоретичних положень з'ясовано, що корпоративна соціальна відповідальність має п'ять стадій упровадження в діяльність залізничного транспорту. Це дало змогу виділити додаткові механізми та вдосконалити концептуальні положення формування моделі корпоративної соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця». Розроблені положення створять підґрунтя для забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України.
Ключові слова: *соціальна відповідальність, залізничний транспорт, корпорація, стейкхолдери, стратегічне партнерство.*

В статье обоснована важность корпоративного управления развитием социальной ответственности железнодорожного транспорта. Приведены концептуальные положения корпоративного управления социальной ответственностью. В результате проведенного анализа теоретических положений установлено, что корпоративная социальная ответственность имеет пять стадий внедрения в деятельность железнодорожного транспорта. Это позволило выделить дополнительные механизмы и усовершенствовать концептуальные положения формирования модели корпоративной социальной ответственности ПАО «Украинская железная дорога». Разработанные положения создадут основу для обеспечения гармоничного развития железнодорожного транспорта Украины.
Ключевые слова: *социальная ответственность, железнодорожный транспорт, корпорация, стейкхолдеры, стратегическое партнерство.*

The article substantiates the importance of corporate governance in the development of the social responsibility of rail transport. The conceptual provisions of corporate social responsibility management are presented. As a result of the analysis of the theoretical positions, it was clarified that corporate social responsibility has five stages of implementation in the activity of rail transport. This allowed allocating additional mechanisms and improving the conceptual provisions of the formation of the corporate social responsibility model of PJSC “Ukrainian Railways”. The developed provisions will create the basis for ensuring the harmonious development of rail transport in Ukraine.
Key words: *social responsibility, railway transport, corporation, stakeholders, strategic partnership.*

Постановка проблеми. В останні десятиліття корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) набула величезного значення. Компанії все більше розглядають КСВ не просто як моральне зобов'язання, а як концепцію управління, що сприяє зростанню оцінки компанії суспільством і тим самим стійкій діяльності та її успіху в цілому. Якщо наприкінці минулого сторіччя КСВ уважалася лише публічним напрямом забезпечення конкурентоспроможності соціально-спрямованих менеджерів і активістів, то нині вона часто входить у число показників різних рейтингів, інвестиційного аналізу й є одним з основних складників успіху будь-якої компанії, особливо такої великої, як ПАТ «Українська залізниця».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні дослідження теоретичних основ корпоративної соціальної відповідальності та розвитку залізничного транспорту України досить популярні, їм присвячено цілу низку праць за авторством: А. Колота, О. Грішнової [1], О. Непочатенка [2], М. Саприкіної, М. Саєнсус, А. Зінченка [3], Ф. Котлера, Н. Лі [4], В. Диканя, Б. Остапюка [5], І. Токмакової [6], В. Овчиннікової [7] та ін.

Аналіз теоретичних напрацювань із проблематики корпоративної соціальної відповідальності [1–4] свідчить про високу зацікавленість учених цим питанням, особливу увагу приділено: сучасному стану КСВ, проблемам та перспективам розвитку КСВ, розробленню методів і моделей управління КСВ та ін.

Щодо аналізу робіт, присвячених вирішенню проблем розвитку залізничного транспорту [5–7], то тут більшість напрацювань присвячено сучасному стану залізничного транспорту України, проблемам та перспективам розвитку транспортної інфраструктури, формуванню транзитної привабливості країни та ін.

Разом із тим необхідні нові пропозиції щодо корпоративного управління розвитком соціальної відповідальності вітчизняного залізничного транспорту.

Постановка завдання. Метою статті є формування дієвої моделі корпоративного управління розвитком соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця», яка б стала в майбутньому базисом для забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративна соціальна відповідальність може розумітися як комплексна концепція управління,

яка стверджує принцип соціально відповідальної поведінки для компанії, її стратегічних цілей і цінностей, а також пріоритет громадських інтересів над економічними [1].

Згідно із сучасним визначенням Європейського Союзу, КСВ являє собою «відповідальність підприємств за свій вплив на суспільство» [8].

Тоді як відповідність правовим нормам і угодам із суспільством є основою відповідального управління бізнесу, КСВ передбачає більш високий рівень добровільного прийняття відповідальності за працівників, за діяльність компанії і наслідком цієї діяльності [3]. Обсяг відповідальності може визначатися як загальними цінностями і моральними уявленнями, які панують у суспільстві, так і очікуваннями та бажаннями групи осіб, зацікавлених у результатах діяльності компанії (стейкхолдерів).

Згідно з документами ЄС, КСВ передбачає врахування екологічних, етичних норм, прав людини і споживача, а також взаємодію з усіма сторонами, зацікавленими в діяльності компанії, у цілях підвищення цінності корпорації не тільки для її акціонерів, а й для інших зацікавлених сторін та всього суспільства [2].

Поряд із взаємодією із зацікавленими сторонами корпоративна соціальна відповідальність прямо співвідноситься з екологічними, соціальними та етичними аспектами і, таким чином, відіграє важливу роль у концепції сталого стратегічного розвитку. А тому основними напрямами реалізації корпоративної соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця» слід уважати:

1) соціальну відповідальність як інструмент трудової мотивації і конкурентоспроможності персоналу галузі;

2) відповідальність за продукцію та транспортно-логістичні послуги;

3) екологічну політику та відповідальність на залізничному транспорті;

4) участь підприємств залізничного транспорту в державних та регіональних програмах і, відповідно, благодійну діяльність на залізничному транспорті та ін.

Втілення принципів корпоративної соціальної відповідальності в діяльність вітчизняного залізничного транспорту вимагає дослідження особливостей здійснення цього процесу, адже це важкий багатоступінчатий процес, що займе у суб'єкта господарювання тривалий період часу і потребує цілеспрямованих зусиль із боку керівництва.

Дослідження [1–4; 8; 9] дало змогу дійти висновку, що КСВ має декілька послідовних стадій упровадження в діяльність суб'єкта господарювання:

1. Стадія безініціативної соціальної відповідальності – корпорація веде свою діяльність відповідно до очікувань суспільства, зафіксованих на законодавчому рівні.

2. Стадія короткострокових позитивних очікувань – корпорація приймає на себе деякі добровільні зобов'язання у сфері КСВ, що приносять позитивний ефект у короткостроковій і середньостроковій перспективах.

3. Стадія довгострокових позитивних очікувань – корпорація істотно збільшує кількість зобов'язань у сфері КСВ, орієнтуючись при цьому на довгострокову перспективу.

4. Стадія стратегічного управління – корпорація інтегрує КСВ у соціальну стратегію свого розвитку, орієнтуючись при цьому на стратегічні орієнтири.

Зважаючи на загострення конкуренції на ринку транспортно-логістичних послуг як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку та необхідність пошуку нових шляхів забезпечення ефективності діяльності ПАТ «Українська залізниця» і підвищення інвестиційної привабливості галузі, вважаємо за доцільне виділити п'яту стадію розвитку корпоративної соціальної відповідальності – стадію стратегічного партнерства зі стейкхолдерами. Суть її полягає у тому, що корпорація просуває базові положення КСВ серед своїх стратегічних партнерів для отримання максимальних соціально-економічних вигід та забезпечення тривалої результативної взаємодії.

Виділення останньої стадії як перспективного напряму для розвитку КСВ ПАТ «Українська залізниця» та забезпечення його конкурентоспроможності на довготривалу перспективу зумовило перегляд наявних механізмів управління корпоративною соціальною відповідальністю. До їх числа слід віднести (рис. 1):

– розроблення й упровадження корпоративної стратегії соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця»;

– формування та реалізацію забезпечуючих стратегій корпоративної соціальної відповідальності, а також базових положень щодо КСВ залізничного транспорту;

– створення системи стратегічного управління системою стейкхолдерів ПАТ «Українська залізниця»;

– встановлення стратегічних партнерських зв'язків зі стейкхолдерами та формування відповідних положень, стандартів і угод;

– формування та затвердження положень, що регламентують діяльність за окремими напрямами КСВ (положення про взаємодію зі стейкхолдерами, нефінансової звітності, етичний кодекс, екологічна політика і т. д.);

– включення в посадові обов'язки співробітників підрозділів, що не входять до складу департаменту КСВ ПАТ «Українська залізниця» положень, пов'язаних із діяльністю у сфері КСВ;

– створення робочих груп у складі представників різних підрозділів ПАТ «Українська залізниця»

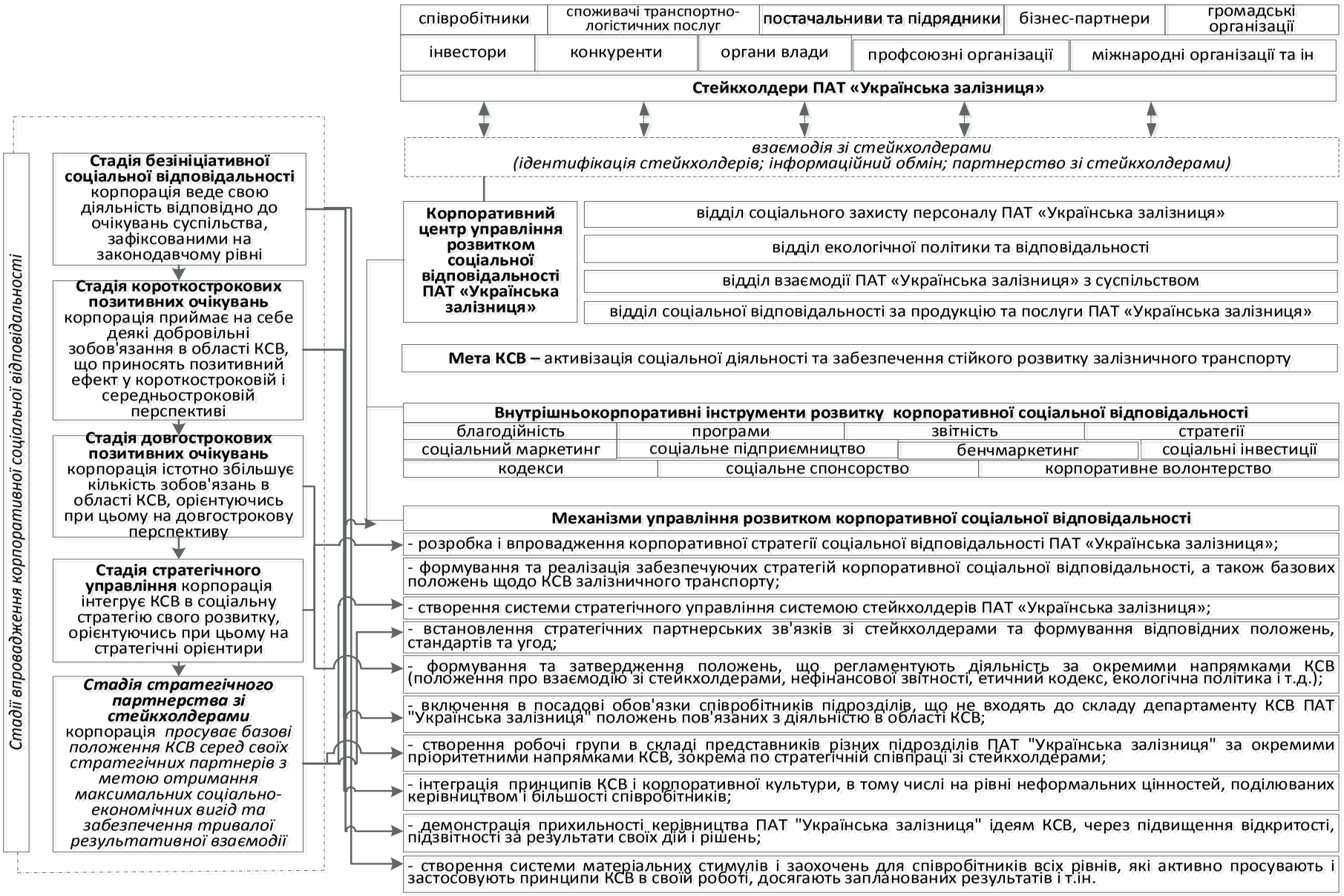


Рис. 1. Модель корпоративного управління розвитком соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця»

за окремими пріоритетними напрямами КСВ, зокрема щодо стратегічної співпраці зі стейкхолдерами;

– інтеграцію принципів КСВ і корпоративної культури, у тому числі на рівні неформальних цінностей, поділюваних керівництвом і більшістю співробітників;

– демонстрацію прихильності керівництва ПАТ «Українська залізниця» ідеям КСВ через підвищення відкритості, підзвітності за результати своїх дій і рішень;

– створення системи матеріальних стимулів і заохочень для співробітників усіх рівнів, які активно просувають і застосовують принципи КСВ у своїй роботі, досягають запланованих результатів і т. ін.

У зв'язку з тим, що ПАТ «Українська залізниця» є однією з найбільших компаній в державі, а її діяльність у сфері КСВ зачіпає практично всі функції, можливості та ризики компанії, які реалізуються в довгостроковій перспективі, вважаємо, що КСВ залізничного транспорту повинна бути не лише інтегрована в базову стратегію та управлінський процес корпорації, а й мати повний арсенал відповідних забезпечуючих стратегій КСВ, а також базових положень щодо КСВ залізничного транспорту, що дасть змогу максимально досягти встановлених стратегічних орієнтирів. Це, своєю чергою, обґрунтовує доцільність визначення нових обов'язків і ролей, створення необхідних процесів і систем, а також формулювання нових цілей компанії та їх реалізацію.

Для реалізації стратегічних цілей зі сталого розвитку ПАТ «Укрзалізниця» модернізувала управлінську структуру та ввела до складу компанії Департамент корпоративної соціальної відповідальності.

Департамент є провідним підрозділом ПАТ «Українська залізниця», який відповідає за діяльність товариства з корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку, організовує діяльність інших департаментів, регіональних філій та філій із питань, що входять до сфери відповідальності департаменту, забезпечує створення та зміцнення репутації як відкритої та прозорої компанії, діяльність якої відповідає провідним міжнародним стандартам корпоративного управління та бізнес-етики [10]. Основними завданнями зазначеного департаменту є:

– впровадження стратегічного підходу до корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку в апараті управління ПАТ «Українська залізниця» та всіх структурних одиницях товариства;

– побудова та координація системи управління питаннями корпоративної соціальної відповідальності в апараті управління ПАТ «Українська залізниця», регіональних філіях, виробничих філіях та їх структурних підрозділах;

– налагодження співпраці з департаментами, що входять до сфери відповідальності департаменту КСВ (HR, промислова та екологічна безпека та ін.);

– розроблення та впровадження стратегії і політики ПАТ «Українська залізниця» у галузі КСВ;

– проведення аналізу та оцінки нефінансових ризиків ПАТ «Українська залізниця», розроблення заходів щодо попередження, нівелювання наслідків нефінансових ризиків (карта нефінансових ризиків);

– налагодження конструктивних взаємовідносин із ключовими зацікавленими сторонами ПАТ «Українська залізниця» (органами влади, діловими партнерами, користувачами послуг (клієнтами), місцевими громадами, співробітниками, міжнародним співтовариством, громадськими організаціями, ЗМІ та ін.);

– розроблення та реалізація проектів у галузі КСВ;

– налагодження процесу підготовки звітності з КСВ у ПАТ «Українська залізниця», у т. ч. підготовка та випуск нефінансового звіту відповідно до міжнародних стандартів;

– прийняття участі в роботі провідних експертних організацій із питань КСВ;

– розроблення та впровадження системи моніторингу й оцінки ефективності діяльності ПАТ «Українська залізниця» з питань КСВ, у т. ч. забезпечення проведення оцінки впливу інвестиційних проектів товариства (на етапі їх розроблення та узгодження) на навколишнє природне середовище, співробітників, місцеві громади;

– здійснення комунікації з питань КСВ на внутрішні (співробітники ПАТ «Українська залізниця») та зовнішні.

Зміна і введення нових управлінських механізмів сприяє максимальній реалізації вибраних нових стратегічних напрямів розвитку корпоративної соціальної відповідальності, зокрема залізничного транспорту. Саме тому вважаємо за доцільне на базі існуючого департаменту сформувати корпоративний центр управління розвитком соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця» виділення в його складі, відповідно до напрямів КСВ, чотирьох відділів:

– соціального захисту персоналу ПАТ «Українська залізниця»;

– екологічної політики та відповідальності;

– взаємодії ПАТ «Українська залізниця» із суспільством;

– соціальної відповідальності за продукцію та послуги ПАТ «Українська залізниця».

Корпоративний центр має визначати стратегічні питання і пріоритети розвитку КСВ, які потім повинні повідомлятися виробничим підрозділам компанії через регіональні підрозділи (Львівська залізниця, Південна залізниця, Придніпровська

залізниця, Донецька залізниця, Південно-західна залізниця та Одеська залізниця).

Крім того, слід приділити увагу формуванню робочих груп із забезпечення стратегічної співпраці зі стейкхолдерами, які повинні розробляти конкретні заходи у сфері КСВ.

Висновки з проведеного дослідження. Для підвищення рівня використання у статті удосконалено концептуальні положення формування моделі корпоративного управління розвитком соціальної відповідальності залізничного транспорту, у яких на відміну від відомих комплексно розкрито мету, інструменти та механізми відповідно до виділених стадій упровадження КСВ у діяльність корпорації та надано пропозиції щодо створення корпоративного центру соціальної відповідальності. Розроблені положення сприяють активізації соціальної діяльності та забезпеченню стійкого розвитку вітчизняного залізничного транспорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М., Грішнова О.А. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.

2. Непочатенко О.О. Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика. Умань: Візаві, 2014. Ч. 1. 217 с.

3. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: посібник / М.А. Саприкіна, М.А. Саєнсус, А.Г. Зінченко. К.: Фабований лист, 2011. 470 с.

4. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства; пер. з англ. С. Яринич. К.: Стандарт, 2005. С. 4.

5. Дикань В.Л., Остапюк Б.Я. Підвищення ефективності функціонування вантажних вагонних депо у сучасних ринкових умовах. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42. С. 252–254.

6. Токмакова І.В. Концепція забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України. Агросвіт. 2015. № 11. С. 38–43.

7. Овчиннікова В.О. Трансформація теорії стратегічного управління розвитком залізничного транспорту. Інтелект XXI. 2017. № 5. С. 53–56.

8. Accelerating CSR in New Europe. URL: http://www.acceleratingcsr.kryptis.lt/en/about/140. Назва з екрану.

9 Проект Концепції соціального розвитку України на 2013–2023 рр. URL: http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=153212- &cat_id=107177.

10. Офіційний сайт «ПАТ «Українська залізниця». URL: http://www.uz.gov.ua/about/investors/credit_ratings/. Назва з екрану.

REFERENCES:

1. Kolot A. M., Grishnow O. A. (2012) Social responsibility: theory and practice of development [Monograph]–, K.: KNEU, 501p. (in Ukrainian)

2. Neopchatenko O.O. (2014) Status and Prospects of Ukraine's Economic Development in the Conditions of Globalization [Theory and practice]. Little Uman: Visazavi Publishing and Printing Center : Part 1. – 217 pp. (in Ukrainian)

3. Saprikina M. A., Saensus M.A., A.G. Zinchenko (2011) Corporate Social Responsibility: models and management practice [Manual] / MA Saprikina, K.: The Letter of Request. – 470 p. (in Ukrainian)

4. Kotler F., Lee N. (2005) Corporate Social Responsibility [How to make the best possible for your company and society]. – K.: Standard. – P. 4. (in Ukrainian)

5. Dikan V. L., Ostapyuk B. Ya. (2013) Improving the efficiency of freight wagon depot operation in modern market conditions [Bulletin of the Economy of Transport and Industry], № 42., P. 252-254. (in Ukrainian)

6. Tokmakova I. V. (2015) Conception of harmonious development of railway transport of Ukraine [Agrosvit], № 11., P. 38 – 43. (in Ukrainian)

7. Ovchynnikova V. O. (2017) Transformation of the theory of strategic management of the development of railway transport [Intelligence of the XXI], №.5., P. 53–56. (in Ukrainian)

8 Accelerating CSR in New Europe. [Electronic resource], Available from: http://www. acceleratingcsr. kryptis.lt/en/about/140

9 Draft Concept of Social Development of Ukraine on 2013–2023. [Electronic resource], Available from: http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=153212- &cat_id=107177

10. Official site of PJSC “Ukrainian Railway” [Electronic resource], Available from: http://www.uz.gov.ua/about/investors/credit_ratings/

Panchenko N.G.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
of Industrial and Commercial Business
Ukrainian State University of Railway Transport

CORPORATE GOVERNANCE OF DEVELOPMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF PJSC "UKRAINIAN RAILWAYS"

The importance of corporate management for the development of social responsibility of railway transport is proved and the necessity of new proposals concerning the corporate management of the development of social responsibility domestic rail transport is substantiated.

Corporate social responsibility can be understood as a comprehensive concept of management that affirms the principle of socially responsible behaviour for the company, its strategic goals and values, as well as the priority of public interests over economic ones. Implementation of the principles of corporate social responsibility in the activities of domestic rail transport requires the study of the peculiarities of the implementation of this process.

As a result of the analysis theoretical positions, it became clear that corporate social responsibility has several successive stages of implementation in the activity of the subject of economic activity: the stage of non-initiative social responsibility, when the corporation conducts its activity in accordance with the expectations of society, fixed at the legislative level; a stage of short-term positive expectations when the corporation takes on some voluntary corporate social responsibility commitments that bring a positive effect in the short and medium term; the stage of long-term positive expectations, when the corporation significantly increases the number of commitments in the field of corporate social responsibility, while focusing on the long-term perspective; the stage of strategic management, when the corporation integrates corporate social responsibility into the social strategy of its development, while focusing on the strategic benchmarks.

In view of the aggravation of competition in the market for transport and logistics services both in the domestic and international markets and the need to find new ways to ensure the effectiveness of PJSC "Ukrainian Railways" and increase the investment attractiveness of the industry, the fifth stage of development of corporate social responsibility is "Strategic partnership with stakeholders." Its essence lies in the fact that the corporation promotes the basic provisions of corporate social responsibility among its strategic partners in order to obtain maximum socio-economic benefits and ensure long-term productive interaction.

This allowed allocating additional mechanisms for managing the development of corporate social responsibility (the creation of a system of strategic management of the system of shareholders of Ukrainian Railways PJSC, the establishment of strategic partnerships with stakeholders and the formation of relevant provisions, standards, and agreements, the creation of working groups consisting of representatives of different units of PJSC "Ukrainian Railways" on selected priority areas of corporate social responsibility, in particular, on strategic cooperation with stakeholders).

The aforementioned created the basis for improving the conceptual provisions of the formation of a model of corporate social responsibility, in which, unlike the well-known, the purpose, tools, and mechanisms are comprehensively disclosed in accordance with the selected stages of the implementation of corporate social responsibility, and proposals were made to create a corporate social responsibility centre. The developed provisions will promote the activation of social activities and ensuring the sustainable development of domestic rail transport.

ДО ПИТАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ ЯК ЧИННИКА ВИРОБНИЦТВА
TO THE QUESTION OF LAND REPRODUCTION AS A FACTOR OF PRODUCTION

УДК 330.14.014

Шпарик Я.Я.
аспірант кафедри теоретичної
та прикладної економіки
Львівський торговельно-економічний
університет

У статті показані особливості землі як чинника виробництва, а також досліджено теоретичні аспекти процесу її відтворення. Проведено ретроспективний аналіз теорій відтворення. Значну увагу приділено особливостям відтворення землі як чинника виробництва. Зроблено висновок, що особливістю землі як чинника виробництва є те, що вона виступає в ролі як предмета, так і знаряддя праці, а також виробничого базису, здатного виконувати чітко окреслені функції.
Ключові слова: *земля, фази відтворення, відтворення, чинники виробництва, державне регулювання.*

В статье показаны особенности земли как фактора производства, а также исследованы теоретические аспекты процесса ее воспроизведения. Проведен ретроспективный анализ теорий воспроизводства. Значительное внимание уделено особенностям воспроизведения земли как фактора производства. Сделан вывод, что особенностью земли как фактора производства является то, что она выступает в роли как предмета, так и орудия труда, а также производственного базиса, способного выполнять четко очерченные функции.
Ключевые слова: *земля, фазы воспроизводства, воспроизведение, факторы производства, государственное регулирование.*

Features of the land as a factor of production were shown in the article, as well as the theoretical aspects of the process of its reproduction were investigated. A retrospective analysis of the reproduction theories was conducted. A considerable attention was paid to the peculiarities of reproduction of land as a factor of production. It was concluded that the feature of the land as a factor of production was that it acted as an object, as well as tools, and also as a production basis capable of performing well-defined functions.
Key words: *land, phases of reproduction, reproduction, factors of production, state regulation.*

Постановка проблеми. Земля як продукт природи є головною передумовою і природною основою виробництва. Земля з її ґрунтовим покривом, надрами, лісами, водами займає головне місце в розвитку суспільного виробництва і продуктивних сил. Опрацювання значної кількості економічної літератури засвідчило, що науковці єдині в тому, що земля як природний ресурс є одним з основних чинників виробництва, що визначає національне багатство. Це зумовлено специфічними властивостями землі, яка виступає як передумовою, так і природною основою створення матеріальних благ у всіх сферах життєдіяльності людини. Особливістю землі як чинник виступає те, що вона розглядається як предмет праці й як знаряддя праці. У зв'язку з особливим значенням і роллю землі як чинника виробництва, який має високу цінність, існує необхідність її збереження та відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теорії відтворення землі як чинника виробництва зробили такі вчені, як Г.І. Башнянин, В.А. Борисова, С.І. Дорогунцова, О.О. Кундицький, М.А. Лендєл, А.С. Лисецький, Є.Й. Майовець, І.Р. Михасюк, О.С. Сенишин, С.В. Степаненко, А.М. Третяк, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, М.А. Хвесик та інші науковці.

Водночас, віддаючи належну увагу працям учених у цьому напрямі науки, слід акцентувати увагу на дослідженні теорії відтворення землі як чинника виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поглядів представників різних економічних шкіл на питання теорії відтворення землі як чинника виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості землі як знаряддя праці полягають у такому [1, с. 241]:

1. Всі засоби виробництва, крім землі, є результатом попереднього людської праці, земля ж – продукт самої природи.

2. Земля – нічим незамінний засіб виробництва і вона просторово обмежена. Завдяки унікальності своїх властивостей земля не може бути замінена ніякими іншими засобами виробництва.

3. Використання землі в господарській діяльності пов'язане з постійністю місця.

4. Земля меншою мірою піддається моральному і фізичному зносу, ніж інші засоби виробництва.

5. Земля не руйнується з часом за правильного її використання, більше того – підвищує свою родючість.

Особливості землі як предмету праці проявляються вже в її природному стані. Це той предмет, який спочатку забезпечує людину готовими засобами існування, на виробництво яких не витрачається праця людини. «Земля спочатку постачає людину їжею, готовими засобами існування, існує без усякого сприяння з його боку, як загальний предмет людської праці» [2, с. 326].

Під відтворенням в економічній літературі найчастіше розуміються процеси, пов'язані з виробництвом, або процеси, пов'язані з його відновленням. Так, до найбільш уживаних визначень, пов'язаних із процесом виробництва, слід віднести «всякий процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, водночас є процесом відтворення» [2, с. 304] та «процес безперервного повторення «виробництва» елементів суспільної

системи» [3, с. 361]. До визначень, які пов'язують відтворення з процесом відновлення виробництва належать такі: «безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг і духовних благ, на основі якого здійснюється відтворення всіх елементів економічної системи: продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, виробничих відносин (або відносин власності), господарського механізму» [4, с. 223], «відновлення витрачених чинників виробництва (природних ресурсів, робочої сили, засобів виробництва) шляхом їх подальшого виробництва» [5, с. 187] та «безперервне відновлення соціально-економічних процесів, зокрема виробництва матеріальних благ і послуг» [6, с. 57].

Уважно проаналізувавши дані визначення, ми переконалися, що в їх основу закладений марксистський підхід до відтворення. Цей висновок зроблений нами на основі ретроспективного аналізу економічної літератури, який засвідчує, що теорія відтворення посідає чільне місце як у світовій, так й у вітчизняній економічній науці. Це і не дивно, якщо врахувати той факт, що відтворення – це та філософська категорія, які була у центрі дискусій протягом багатьох віків. Як підкреслює С. Степаненко, «відтворення являє собою безперервний рух і відновлення процесу створення життя (існування), певної системи (природної, суспільної). Це означає, що, виникнувши або історично сформувавшись, та чи інша система може бути життєздатною тільки за умов постійної реалізації механізмів її відтворення» [7, с. 82]. Таким чином, відтворення, на наше переконання, – це процес, який безперервно повторюється, призводячи до відновлення всіх елементів економічної системи.

В історії розвитку економіки відтворення активно досліджувалося багатьма вченими. Проте першим, хто зробив наукове обґрунтування суті економічного відтворення, був Ф. Кене, засновник школи фізіократів, який у 1758 р. опублікував свою фундаментальну працю «Економічні таблиці». Особливість трактування відтворення за Ф. Кене полягає у тому, що модель відтворення, яку він показує, базується на теорії класів. Ця модель засвідчує, що повторення процесу проведення можливе за умови певної пропорційності, яка досягається за рахунок конкуренції й вільної гри цін, тобто на основі природного порядку. Втручання ж держави у цей процес порушує стихійний порядок. Наступником Ф. Кене в дослідженні відтворення був С. Сісмонді, теорія відтворення якого має назву теорії «третіх осіб». Це пояснюється тим, що, на думку вченого, капіталістичне виробництво для реалізації продукту не може обмежитися робітниками та капіталістами, а потребує ще й наявності дрібних виробників. У праці «Нові начала політичної економії, або Про багатство в його відношенні до народонаселення» (1918 р.) він довів, що промислова революція призводить до перевищення пропозиції над попитом і, як наслідок, до проблем відтворення суспільного капіталу [8, с. 28–36]. Продовжуючи даний напрям досліджень, К. Родбертус запропонував вирішення проблеми, поставленої С. Сісмонді. Аналізуючи відтворення суспільного капіталу, він стверджував, що криз не було б, якби частка робітників у національному доході за зростаючої продуктивності утримувалася б на однаковій висоті. І навпаки, кризи неминуче наступали б, якби ця частка почала падати в міру збільшення продуктивності [9, с. 32–78]. На думку вченого, проблеми суспільного відтворення капіталу лежать у площині поділу національного доходу між робітниками і підприємцями.

Вагомий внесок у розвиток теорії відтворення зробив відомий німецький економіст К. Маркс, засновник марксизму. Щодо характерних ознак його теорії відтворення, то слід відзначити те, що він розподіляв суспільне виробництво на виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Причому переваги надавалися випереджальному розвитку першого порівняно з другим. Також ключовою проблемою відтворення, на думку вченого, була реалізація всього сукупного продукту, створеного в суспільстві. Його відтворення зв'язується зі співвідношенням між структурою проведення й структурою суспільних потреб, тобто показується через певну пропорційність між ними. До заслуг ученого слід віднести й те, що він визначив умови, за яких економічне відтворення може стати можливим. Причому ці умови розглядалися як на макро-, так і на мікрорівні: на макрорівні – за рахунок перерозподілу між сферами виробництва засобів виробництва і предметів споживання, а на мікрорівні – за рахунок перерозподілу доданої вартості між постійним і змінним капіталом. Окрім того, до доробку вченого слід також віднести обґрунтування умов простого і розширеного економічного відтворення, а також визначення самого поняття «відтворення».

Класично в економічній літературі виділяють чотири фази економічного відтворення: виробництво, розподіл, обмін, споживання (рис. 1).

Отже, *виробництво* – вихідний пункт, коли створюється продукт; *розподіл* – фаза розподілу результатів виробництва, ресурсів та чинників виробництва. Це процес, який базується на визначенні частки, кількості продукції, у виробництві якої бере участь кожен господарюючий суб'єкт, та частки, яка припадає на того чи іншого члена суспільства або чинника виробництва. *Обмін* – фаза, яка опосередковує зв'язок між виробництвом, розподілом, з одного боку, і споживанням – з іншого. Іншими словами, здійснює обмін діяльністю і здібностями між виробниками та забезпечує надходження цієї частки продукції, яка встановлена розподілом кожному учаснику виробництва. *Спо-*

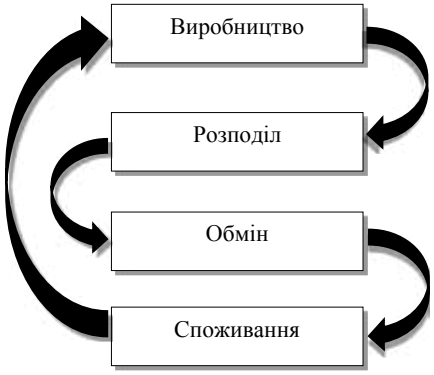


Рис. 1. Фази економічного відтворення

живання – завершальна фаза суспільного відтворення, де відбувається реалізація споживчої вартості для задоволення певних потреб.

Як видно з рис. 1, усі фази відтворення взаємозалежні, перебувають у взаємодії одна з одною.

Відтворення землі, як і інших чинників виробництва, може бути звуженим, простим і розширеним (рис. 2).

Виходячи з особливої ролі землі як чинника виробництва в сільському господарстві, під її відтворенням більшість дослідників розуміє «безперервне відновлення споживчих якостей та земельних відносин, що складаються з приводу володіння, розпорядження та користування землею» [10, с. 14] *або* «суспільно-економічні відносини, що проявляються в постійно повторюваних процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції та необхідних для цього ресурсів» [11, с. 60]. Цілком погоджуючись із цими твердженнями, вважаємо, що вони базуються на працях Й. Шумпетера, який уважав, що для здійснення відтворення необхідно, щоб витрати виробництва були відшкодовані, оскільки це є найважливішим принципом економічної діяльності. На думку вченого, кожен господарюючий суб'єкт повинен отримати від застосування мінової вартості благ стільки, скільки коштує це застосування [12, с. 135]. Беззаперечність цієї тези підтверджує той факт, що для відтворення землі як чинника виробництва необхідно, щоб були відшкодовані економічні витрати, які відображають обмеженість цього чинника та можливість його альтернативного використання. Економічні витрати, пов'язані з використанням землі, кількісно рівні вартості земельних ресурсів за найкращого їх використання.

Також для кращого розуміння відтворення землі як чинника виробництва слід зрозуміти, що в результаті дії природних чинників земля великою мірою відтворюється і використовується одночасно, а процеси відтворення землі тісно взаємопов'язані і переплітаються в одному технологічному процесі із відтворенням сільськогосподарської продукції. Земля як чинник виробництва на відміну від інших засобів виробництва, відтворення яких полягає у заміні зношених або використаних засобів виробництва новими, у процесі відтворення повинна відновити і розширити свої продуктивні властивості. Такий висновок зроблений нами на основі аналізу думок одного з класиків економічної науки К. Маркса, який зазначав, що «...капітал може бути фіксований у землі, вкладений у неї на відносно короткий термін під час поліпшення хімічних властивостей застосуванні добрив або на більш тривалий термін під час будівництва осушувальних каналів, зрошувальних споруд, вирівнюванні поверхні ґрунту, зведення господарських споруд тощо» [2, с. 168]. На думку вченого, різновид такого капіталу слід відносити до категорії основного капіталу, який він називав «земля-капітал», що відрізняється від землі як такої. Властивостей чинника виробництва земля набуває лише в тому разі, коли вона належить до земель, що використовуються в сільськогосподарському виробництві. Вчений зазначав, що одним тільки новим вкладенням капіталів у ділянки землі, вже перетворені в засоби виробництва, люди збільшують землю-капітал без усякого збільшення матерії землі, тобто простору землі. Але земля-капітал не більше вічна, ніж будь-який інший капітал. Земля-капітал – основний капітал, але основний капітал так само зношується, як і оборотні капітали [2, с. 176].

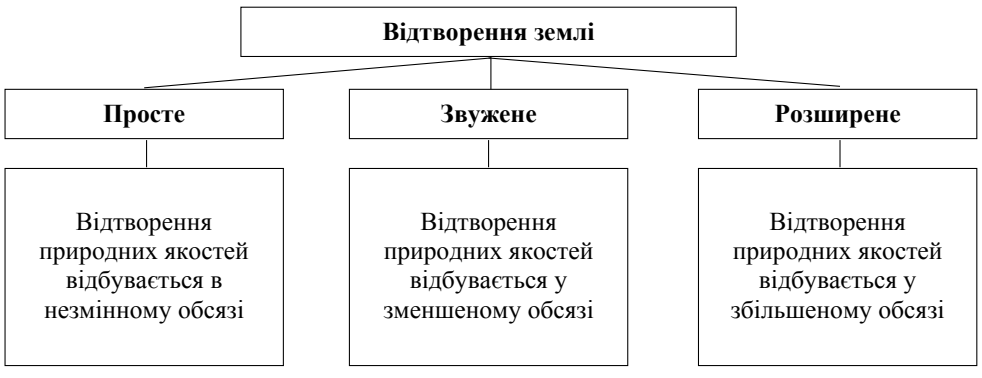


Рис. 2. Види відтворення землі

Узагальнення приведеного вище матеріалу дає змогу стверджувати, що відтворення землі сільськогосподарського призначення – це суспільно-економічні відносини, пов'язані з відновленням її якостей як активу й як товару.

Особливість відтворення землі як чинника виробництва також проявляється й у специфіці відтворювальних фаз. Оскільки особливістю землі є те, що вона не підлягає штучному відтворенню, то на стадії виробництва відбувається відновлення її природних якостей тобто родючості, для ведення ефективного виробництва продукції. Характерною ознакою стадії розподілу є наявність певної специфіки між учасниками відтворення родючості землі. Ця специфіка проявляється у тому, що, крім звичайних доходів, які отримує власник ресурсів безпосередньо в процесі відтворення родючості землі, розподіл інших доходів у вигляді земельної ренти, доходів від продажу землі, податків, орендної плати відбувається на інших стадіях відтворювального процесу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі поведеного дослідження можемо констатувати, що земля є чинником виробництва, який має природне походження. Особливістю її як чинника виробництва є те, що тут вона виступає в ролі як предмета, так і знаряддя праці, а також виробничого базису, здатного виконувати чітко окреслені функції. Саме ця особливість впливає на специфіку її відтворення, а це, своєю чергою, – на напрями впливу держави на ці процеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Удачин С.А. Землеустроительное проектирование. М.: Колос, 1969. 560 с.

2. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. М.: Госкомиздат, 1962. Т. 25. 625 с.

3. Севрюкова С.В. Актуальні питання відтворення людського капіталу домогосподарств регіонів України. Формування ринкової економіки. 2012. Т. 2. С. 358–370.

4. Мочерний С. Відтворення. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1. К.: Академія, 2000. 864 с.

5. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

6. Борисов А.Б. Экономика предприятия. СПб.: Питер, 2003. 236 с.

7. Степаненко С.В. Підвищення ефективності процесів суспільного відтворення та використання національного багатства. Теорія та практика державного управління. 2013. Вип. 3. С. 81–88. URL: http:// nbuv. gov. ua/j- pdf/Tpdu_2013_3_14.pdf.

8. Сисмонди Ж. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселенню. Т. 1. М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1936. 386 с.

9. Родбертус К. Сочинения. К освещению социального вопроса. Социальные письма к фон Кирхману. СПб.: Издание Н. Глаголева, 1904. 302 с.

10. Бутко И.В. Повышение эффективности воспроизводства и использования земельных ресурсов: монография. Курск, 2012. 116 с.

11. Золотарева Е.Л. Экономические основы повышения устойчивости воспроизводства в сельском хозяйстве. Курск, 2001. 83 с.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

REFERENCES:

1. Udachin, S.A. (1969), Zemleustroitelnoye proyektirovaniye [Land Use Planning], Kolos, Moskva, Russia.

2. Marks, K. and Engels, F. (1962), Kapital [Capital], Tom 25, Goskomizdat, Moskva, Russia.

3. Sevryukova, S.V. (2012), "The urgent issues of reproduction of human capital of households in the regions of Ukraine", Formuvannya rynkovoyi ekonomiky, vol. 2. pp. 358–370.

4. Mochernyi, S. (2000), Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh [Economic Encyclopedia: in three volumes], Tom 1, Akademiia, Kiev, Ukraine.

5. Rayzberg, B.A., Lozovskiy, L.Sh. and Starodubtseva, E.B. (1999), Sovremennyy ekonomicheskiy slovar [Modern Economic Dictionary], INFRA-M, Moskva, Russia.

6. Borisov, A.B. (2003), Ekonomika predpriyatiya [Enterprise economy], Piter, Russia.

7. Stepanenko, S.V. (2013), "Improving the efficiency of the processes of social reproduction and the use of national wealth", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, [Online], vol. 3, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpdu_2013_3_14.pdf (Accessed 29 Augest 2018).

8. Sismondi Simond, Zh. (1936), Novyye nachala politicheskoy ekonomii ili O bogatstve v ego otnoshenii k narodonaselennyu [New beginnings of political economy or About wealth in its relation to the population], vol. 1., Gosudarstvennoye Sotsialno-Ekonomicheskoye Izdatelstvo, Moskva, Russia.

9. Rodbertus, K. (1904), Sochineniya. K osveshcheniyu sotsialnogo voprosa. Sotsialnyye pisma k fon-Kirkhmanu [Compositions. To highlight the social issue. Social letters to von Kirchmann], Izdaniye N. Glagoleva, Piter, Russia.

10. Butko, I.V. (2012), Povysheniye effektivnosti vosproizvodstva i ispolzovaniya zemelnykh resursov [Increasing the efficiency of reproduction and use of land resources], Kursk, Russia.

11. Zolotareva, E.L. (2001), Ekonomicheskiye osnovy povysheniya ustoychivosti vosproizvodstva v selskom khozyaystve [The economic basis for increasing the sustainability of reproduction in agriculture], Kursk, Russia.

12. Shumpeter, I. (1982), Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [The Theory of Economic Development], Progress, Moskva, Russia.

Shparyk Y.Ya.
Postgraduate Student at Department
of Theoretical and Applied Economics
Lviv University of Trade and Economics

TO THE QUESTION OF LAND REPRODUCTION AS A FACTOR OF PRODUCTION

Features of the land as a factor of production were shown in the article, as well as the theoretical aspects of the process of its reproduction were investigated. To the main features of the land it was indicated:

1. All means of production, other than land, are the result of previous human labour; the land is the same product of nature itself.
2. The land is an indispensable means of production and it is spatially limited.
3. Using the land in economic activities is related to the permanence of the place.
4. The land is less exposed to moral and physical deterioration than other means of production.
5. The land doesn't collapse over time with its proper use, moreover – it increases its fertility.

A retrospective analysis of the reproduction theories was conducted.

It was determined by the author that the basis of all the meanings for reproduction as an economic category is the Marxist approach to reproduction. This conclusion was based on a retrospective analysis of economic literature, which testified that the theory of reproduction had a prominent place both in the world and domestic economic science.

The economic content of the concept of "reproduction" was determined. For a better understanding of the reproduction of land as a factor in production, it must have been understood that, as a result of natural factors, the land is largely reproduced and used simultaneously, and the processes of reproduction of the land are closely interconnected and interwoven in one technological process with the reproduction of agricultural products.

Land as a factor in production, unlike other means of production, whose reproduction consists in replacing worn or used means of production with new ones, in the process of reproduction, must restore and expand its productive properties.

On the basis of the conducted research, it was substantiated that the land is a production factor of natural origin. A considerable attention was paid to the peculiarities of reproduction of land as a factor of production. It was concluded that the feature of the land as a factor of production was that it acted as an object, as well as tools, and also as a production basis capable of performing well-defined functions.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВЗАЄМОЗВ`ЯЗОК МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS ACTIVITIES AT THE ENTERPRISE

УДК 658.45

Хоменко І.О.
д.е.н., професор кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівський національний технологічний університет
Бабаченко Л.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівський національний технологічний університет

У статті досліджено сфери компетенцій маркетингу і логістики у сфері збуту продукції. Розкрито сутність концепції маркетинг-логістики, цілей логістики та маркетингу. Визначено необхідність аналізу специфіки й ефективних результатів суб'єктів господарювання на основі взаємодії маркетингу і логістики. Зазначено практичну спроможність кожної з цих категорій, а також їх тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. У статті встановлено, що логістика і маркетинг можуть визначатися як самостійні концепції управління, однак за їх взаємодії можливо досягти більшої ефективності.
Ключові слова: *маркетинг, логістика, взаємодія, концепція, підприємство, збут, продукція, політика розподілу продукції.*

В статье исследованы сферы компетенций маркетинга и логистики в области сбыта продукции. Раскрыта сущность концепции маркетинг-логистики, целей логистики и маркетинга. Определена необходимость анализа специфики и эффективных результатов субъектов хозяйствования на основе взаимодействия маркетинга и логистики. Указана практическая способность каждой из этих категорий, а также их тесная взаимосвязь и взаимозависимость. В статье установлено, что логистика и маркетинг могут определяться как самостоятельные концепции управления, однако при их взаимодействии можно достичь большей эффективности.
Ключевые слова: *маркетинг, логистика, взаимодействие, концепция, предприятие, сбыт, продукция, политика распределения продукции.*

The article explores the areas of marketing and logistics competencies in the field of product sales. The essence of the concept of marketing-logistics, goals of logistics and marketing is revealed. The necessity of analysis of specificity and effective results of business entities on the basis of the interaction between marketing and logistics is determined. The practical capabilities of each of these categories are indicated, as well as their close interconnection and interdependence. The article finds that logistics and marketing can be defined as independent management concepts, but with their interaction, it is possible to achieve greater efficiency.
Key words: *marketing, logistic, cooperation, conception, enterprise, sale, products, politics of distribution of products.*

Постановка проблеми. Натепер велика кількість проблем як внутрішнього, так і зовнішнього характеру впливає на формування і функціонування систем збуту продукції на підприємствах. В умовах жорсткої конкурентної боротьби ефективно функціонувати може лише таке підприємство, яке матиме можливість запропонувати ринку якісну продукцію за низькою ціною та використовувати сучасні технології під час її просування і збуту. Сьогодні предметом розгляду декількох дисциплін виступають зазначені багатоаспектні проблеми. Серед таких основних дисциплін можна виділити маркетинг і логістику. Маркетинг передбачає розгляд зазначених питань в розділі політика розподілу продукції, а логістика висвітлює проблемні ситуації в розділі збутова логістика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені і практики Дж. Джонсон, М. Ліндерс, Д. Сток, Д. Ламберт, А. Гаджинський, Ю. Неруш, В. Сергеєв у своїх працях приділяли досить уваги проблемам використання логістики як інструменту ринкової економіки. Проведені дослідження Л. Балабановою, М. Григораком, Є. Крикавським, М. Окландер, Б. Губським, М. Каховською, Н. Струк стосувалися розвитку теорії логістики в Україні. Авторитетні вчені і фахівці Б. Берман, Є. Балацьким, А. Бондаренко, Н. Бутенко, Ж.Ж. Ламбен, Д. Костюхін, С. Лавров, С. Злобін, Г. Баррет, Ф. Котлер, Х. Мефферт зробили великий внесок в розвиток теорії і практики маркетингу. Проте зазначені автори здебільшого розглядали питання розвитку логістики в галузі транспорту, економіки, в процесах зберігання та постачання, розподілу та збуту. Однак вивченню напрямів ефективної взаємодії маркетингу і логістики приділялося недостатньо уваги, тому є потреба дослідити процес взаємодії маркетингових і логістичних функцій на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, які стосуються збуту продукції, розглядаються як в маркетингу, так і в логістиці. Проте, проводячи аналіз наукової літератури, слід зазначити, що немає єдиної думки з питання взаємодії маркетингу і логістики. Тому постає необхідність розкрити особливості процесу взаємодії логістичної та маркетингової функцій на підприємстві, виявити специфіку і розкрити сутність концепції маркетинг-логістики, цілей логістики та маркетингу, а також ефективних результатів суб'єктів господарювання на основі їх взаємодії.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей концепції маркетинг-логістики, визначення цілей логістики та маркетингу, а також результатів, яких вони дають змогу досягти суб'єктам господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Натепер Україна значно відстає від середнього світового рівня з розвитку інфраструктури у сфері збуту. Негативний вплив на функціонування та розвиток збутових систем підприємств здійснюють певні чинники. Внутрішні фактори мають найбільш істотне значення, оскільки залежать безпосередньо від діяльності підприємства, а саме: нерозвиненість маркетингового підходу до управління підприємством; функціональна неузгодженість між відділами маркетингу і логістики на підприємствах; неефективність каналів збуту і систем збуту, що використовуються; низький рівень довіри між підприємствами-виробниками і посередниками; відсутність на підприємствах системи показників, що дають змогу оцінювати ефективність функціонування каналів збуту.

Є потреба більш детально розглянути взаємодію і сфери компетенцій маркетингу і логістики у сфері збуту продукції, виявити специфіку і розкрити сутність концепції маркетинг-логістики.

Розглянемо визначення поняття маркетингу, які відображають його еволюцію (табл. 1).

Європейський фахівець Ж.-Ж. Ламбен [5, с. 207] пропонує розглядати маркетинг як «соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і побажань людей і організацій шляхом забезпечення вільного конкурентного обміну товарами і послугами, що представляють цінність для покупця». При цьому Ж.-Ж. Ламбен розмежовує стратегічний і операційний маркетинг. Під стратегічним маркетингом розуміється «постійний і систематичний аналіз потреб ринку, що виводить на розроблення ефективних товарів, призначених для конкретних груп покупців» [5, с. 210]. Під операційним маркетингом розуміється «дієва» сторона маркетингу, що передбачає вибір цільового сегмента, розроблення комплексу маркетингових рекомендацій, що включають рекомендації щодо продукту, ціни, розподілу і просування (4Р) [5, с. 214].

Розрізняють маркетинг як філософію бізнесу і маркетинг як систему дій підприємства (фірми) на ринку. На думку Г. Дж. Болта [1, с. 105], «є помітна різниця між концепцією маркетингу і самим маркетингом. Концепція маркетингу – це філософія бізнесу, склад або спрямованість ділового мислення, тоді як маркетинг – це процес або спрямованість дій у сфері бізнесу».

У загальному сенсі концепція розуміється як система поглядів, ідеологія, філософія господарювання, спосіб представлення тих чи інших явищ в процесі організації і здійснення будь-якої діяльності.

Наведемо деякі висловлювання про концепцію маркетингу в таблиці 2.

Внаслідок поступового переходу світової економіки від ринку виробника до ринку покупця почалося становлення концепції маркетингу. Це стало ключовим чинником, що пояснює появу логістики в бізнесі.

У зарубіжній і вітчизняній літературі немає єдиного визначення логістики (табл. 3). Багатоманітність визначень поняття логістики пов'язана насамперед із тим, що еволюціонувала сама концепція логістики, тому як саме визначення, так і об'єкти дослідження логістики змінювалися й уточнювалися з розвитком ринкових відносин.

У вітчизняній літературі використовуються назви «промислова», «виробничо-комерційна», «комерційна», «закупівельна», «збутова», «транспортна», «розподільна», «підприємницька логістика» [7, 8, 9, 10].

Об'єкти дослідження і визначення логістики постійно змінювалися й уточнювалися у процесі становлення концепції логістики. Однак основним об'єктом аналізу, управління та оптимізації в логіс-

Таблиця 1

Визначення поняття «маркетинг»

Визначення	Літературне джерело
Маркетинг – це підприємницька діяльність, пов'язана із просуванням товарів і послуг від виробника до споживача	Американська асоціація маркетингу, 1960 р. [1, с. 204]
Маркетинг – вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну	Ф. Котлер, 1967 р. [2, с. 168]
Маркетинг – управлінський процес всіма сторонами ділової активності фірми	П. Друккер, 1984 р. [3, с. 71]
Маркетинг – це філософія сучасного бізнесу, що визначає стратегію і тактику фірми в умовах конкуренції. Вона являє собою орієнтовану на споживача виробничо-збутову діяльність, що забезпечує фірмі довгостроковий максимальний прибуток від реалізації її продукції	Американська асоціація маркетингу, 1988 р. [1, с. 211]
Маркетинг – це процес управління, мета якого полягає у максимізації доходів акціонерів на основі побудови стратегії довірчих відносин з цінними для компанії покупцями і створення стійких довірчих переваг	Бутенко Н.В., 2008 р. [4, с. 35]

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 2

Концепції маркетингу

Визначення	Літературне джерело
Концепція маркетингу – це інтегрована, орієнтована на споживача філософія бізнесу	Д. Маккіттерік [1, с. 168]
Концепція маркетингу – це філософія управління, яка передбачає, що «досягнення компанією своїх цілей є результатом визначення потреб і запитів цільових ринків і більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживача»	Ф. Котлер [2, с. 173]
Концепція маркетингу – це «філософія управління, яка сприяє отриманню товаровиробниками прибутку за допомогою задоволення потреб споживачів шляхом зосередження уваги на довготерміновому і гнучкому визначенні: сфери ділової активності, ринку, цільових груп споживачів, головних стратегічних цілей	П.С. Зав'ялов [6, с. 204]
Концепція часто розуміється як система поглядів, система основних ідей, загальний задум, інтегрована цільова філософія господарювання.	Є.О. Балацький [3, с. 57]

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 3

Різні тлумачення поняття «логістика»

Визначення	Літературне джерело
Логістика – наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі і в часі від їхнього первинного джерела до кінцевого споживача.	В.І. Сергеєв [7, с. 81]
Логістика – наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, які здійснюються у процесі доведення сировини і матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача з урахуванням інтересів та вимог останнього, а також передачі й обробки відповідної інформації.	М. Окландер [8, с. 79]
Логістика – новий науковий напрям, вчення про планування, управління і спостереження (відстеження) під час переміщення матеріальних та інформаційних потоків у виробничих і енергетичних системах.	Л.Б. Миротін [7, с. 158]
Логістика – це мистецтво управління потоком матеріалів і продуктів від зовнішнього джерела до споживача.	В.І. Сергеєв [9, с. 164]
Логістика – це гармонізація інтересів учасників процесу переміщення продукції, форма оптимізації ринкових зв'язків, тобто удосконалення управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками на шляху від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції на основі системного підходу й економічних компромісів для отримання синергічного ефекту.	А. Гаджинський [3, с. 97]
Логістика – це наукове вчення про планування, управління і контроль потоків матеріалів, енергії та інформації в окремих видах підприємництва.	А.І. Семененко [9, с. 178]
Логістика – міждисциплінарний науковий напрям, безпосередньо пов'язаний з пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків.	Ю. Неруш [6, с. 154]

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

тиці завжди був матеріальний потік. З часом до переліку об'єктів дослідження логістики почали включати інформаційні та фінансові потоки, які супроводжували матеріальний потік.

Логістика і маркетинг за рахунок виконання сукупності функцій тісно пов'язані матеріальними, фінансовими, інформаційними, товарними та іншими потоками з ринку та з усіма суб'єктами ринкової системи [10 с. 12; 11, с. 122].

Слід зазначити, що становлення концепцій маркетингу і логістики відображає їх економічну спільність та сутність ринкових процесів, а точніше – орієнтацію на споживачів. Логістика і маркетинг мають схожі цілі і завдання та являють собою частини єдиного процесу, а саме задоволення потреб цільових ринків [12 с. 97; 13 с. 81].

Логістика в комплексі з маркетингом під час реалізації перерахованих функцій дозволяють підприємству виробити стратегію забезпечення конкурентних переваг на основі врахування запитів кожного конкретного споживача. Вони формують відповідний підхід, у межах якого всі стадії виробництва, постачання і збуту розглядаються як єдиний і безперервний процес руху і трансформації економічних потоків в задоволення споживчих запитів.

Деякі автори [14 с. 73; 15 с. 21] висувають тезу про інтеграцію логістики та маркетингу на підприємстві, що, на їхню думку, дозволить:

– забезпечити надійний двосторонній зв'язок між продавцем і покупцями за рахунок реалізації функції вивчення ринку, формування попиту і стимулювання продажів;

– орієнтувати виробництво на задоволення платоспроможного попиту покупців, забезпечуючи більш тісне поєднання ринкових і виробничих цілей підприємства;

– підвищувати ефективність реклами, забезпечуючи професійний підхід до розроблення і проведення рекламних компаній;

– поступово перебудовувати ідеологію фірми із суто збутової орієнтації на маркетингову.

Ці автори стверджують, що необхідність синтезу логістики і маркетингу пояснюється такими причинами:

1) в умовах денаціоналізації економіки і лібералізації зовнішньої торгівлі конкуренція на українському ринку зростає, що спонукає до активного використання маркетингу;

2) в умовах збереження економічної і політичної нестабільності підприємці більше покладаються на себе, ніж на допомогу з боку держави;

3) значні структурні зрушення у вітчизняному виробництві приводять до поділу ринків збуту і змушують постійно вишукувати нові ринкові можливості;

4) споживачів уже не влаштовує тільки постачання товару, їх все більше цікавить товар із підкріпленням, тобто з сукупністю різноманітних послуг, що надаються підприємством-продавцем під час продажів;

5) різноманітність каналів збуту постійно збільшується, що ускладнює вплив на ринок товаровиробника, проте підсилює вплив споживачів;

6) все більше покупців почали вимогливіше ставитися до вибору товару і постачальника.

Це ще раз підтверджує, що взаємозв'язок логістики та маркетингу можна подати у вигляді взаємодії маркетингового і логістичного комплексів з метою задоволення вимог споживачів. Не потрібно забувати, що є прямий зв'язок між такими елементами комплексу маркетингу і логістики, як товар, місце і ціна.

Висновки з проведеного дослідження. Сфера діяльності логістики і маркетингу зумовлює тісний взаємозв'язок всіх напрямів виробничо-комерційної діяльності. Зв'язки між ними настільки сильно перетинаються, що іноді досить важко розділити сфери інтересів цих двох ключових функцій будь-якого бізнесу. Однак не слід ототожнювати маркетинг із логістикою, оскільки логістика і маркетинг визначаються як дві різні наукові дисципліни та мають відмінні цілі, завдання та функції. Логістика і маркетинг можуть використовуватися незалежно одне від одного як самостійні концепції управління, проте в цьому разі ефект від їх використання буде набагато нижчим. Коли маркетинг не буде враховувати реалії логістики і логістична діяльність буде здійснюватися без системи маркетингу, можна очікувати, що обидві функції будуть збиткові, а управління стане неефективним.

Таким чином, проведений аналіз загального і особливого в логістиці та маркетингу дає змогу переконатися в науковій і практичній спроможності кожної з цих категорій, а також у їх тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Логістика і маркетинг як інструменти ринкової орієнтації виробництва повинні використовуватися не автономно одне від одного, а в різних комбінаціях, що дозволятиме отримувати кожному максимально можливі переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Эванс, Дж. Маркетинг [Текст] : [пер. с англ.] / Дж. Эванс, Б. Берман. М. : Экономика, 1990. 350 с.

2. Котлер Ф. Управление маркетингом [Текст] / Ф. Котлер. М. : Экономика, 1980. 224 с.

3. Балацький Є. О. Маркетинг: навчальний посібник / Є. О. Балацький. А. Ф. Бондаренко; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с

4. Бутенко Н.В. Маркетинг: підручник / Н. В. Бутенко. К. : Атіка, 2008. 300 с.

5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с фр. / Ж.-Ж. Ламбен. М.: Наука, 1996. 589 с.

6. Крикавський Є.М. Логістика підприємства. Львів: Львівська політехніка, 1996. 334 с.

7. Окландер М.А. Логістика. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 346 с.

8. Окландер М. Концепція промислової логістики [Текст] / М. Окландер // Економіка України. 1992. № 10. С. 78–80.

9. Семененко А.И. Логистика. основы теории [Текст]: Учебник для вузов / А.И. Семененко, В.И. Сергеев. СПб.: «Изд-во «Союз», 2003 544 с.

10. Бабаченко Л.В. Стратегічний маркетинг у системі управління промисловим підприємством / Л.В. Бабаченко // Науковий вісник Ужгородського національного національного університету. Серія: «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».2017. № 15(1). С. 11–14.

11. Волинець Л.М. Дослідження етапів розвитку систем управління матеріальними потоками/ Л.М. Волинець, І.О. Хоменко, І.І. Халацька // Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2015. Вип. 15(4). Серія «Економічні науки»ю С. 120–125.

12. Бабаченко Л.В. Промисловий маркетинг як спосіб господарювання в ринкових умовах / Л.В. Бабаченко, І.О. Хоменко // Електронний фаховий науково-практичний журнал. Інфраструктура ринку. 2018. № 17. С. 95–99.

13. Khomenko I. O. Imperatives of multimodal transport development in accordance with the tendencies of the transformational changes of the national economy in the conditions of european integration/ V.M. Gurnak, I. O. Khomenko, L.M. Volynets // Economics. Ecology. Socium. Odessa, 2018. 2 (1). P. 75–88.

14. Костоглодов Д. Д., Савиди И.И., Стаханов В.Н. Маркетинг и логистика фирмы. М.: Изд-во ПРИОР, 2000. 128 с.

15. Харисова Л.М. Распределительная логистика. М.: Экспертное бюро, 1997. -27 с.

REFERENCES:

1. J. Evans, B. Berman (1990) Marketing [Marketing]. Moscow: Economics. (in Russian)

2. Kotler F. (1980) Upravlenie marketingom [Marketing Management]. Moscow: Economics. (in Russian)

3. Balatsky Ye.O. (2015) Marketing [Marketing]. State Higher Educational Institution “Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine”. Sumy: DAB “Oasis NBU” (in Ukrainian)

4. Butenko N.V. (2008) Marketing [Marketing]: A textbook. K.: Atika (in Ukrainian)

5. Lamben J.-J. (1996) Strategicheskiy marketing. Evropeyskaya perspektiva [Strategic Marketing. European Perspective]. Moscow: Nauka. (in Russian)

6. Krikavsky EM (1996) LogIstika pIdpriEmstva [Logistics of the enterprise]. Lviv: Lviv Polytechnic. (in Ukrainian)

7. Oklander M.A. (2008) LogIstika [Logistics] – Kyiv: CenterforEducationalLiterature.OklanderM.KontseptsIya promislovoYi logIstiki Concept of industrial logistics [Text] / M. Oklander // Economy of Ukraine. 1992. No. 10. P. 78–80. (in Ukrainian)

9. Semenenko AI Sergeyev VI (2003) Logistika. osnovyi teorii [Logistics The Basics of Theory]. SPb.: “Publishing House” Soyuz «. (in Russian)

10.Babachenko L.V. (2017) StrategIchniy marketing u sistemI upravlInnya promislovim pIdpriEmstvom [Strategic marketing in the management system of an industrial enterprise] Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: “International Economic Relations and the World Economy”. No. 15 (1). P. 11–14 (in Ukrainian)

11. Volynets LM (2015) DoslIdzhennya etapIv rozvitku sistem upravlInnya materIalnimi potokami [Investigation of the stages of development of the systems of material flow management] / L. M. Volinets, I.O. Khomenko, I.I. Khalatskaya // Project Management, System Analysis and Logistics. Vip. 15 (4). Series “Economic Sciences” pp. 120–125 (in Ukrainian)

12. Babachenko L.V. (2018) Promisloviy marketing yak sposIb gospodaryuvannya v rinkovih umovah [Industrial Marketing as a Way of Managing in Market Conditions] Electronic professional scientific-practical journal. Market infrastructure. 2018. № 17. pp. 95–99 (in Ukrainian)

13. Khomenko I.O. (2018) Imperatives of multimodal transport development in accordance with the tendencies of the transformational changes of national economy in the conditions of european integration / V.M. Gurnak, I.O. Khomenko, L.M. Volynets // Economics. Ecology Socium Odessa- 2 (1). P. 75–88.

14. Kostoglodov D. D., Savidi I. I., Stakhanov V. N. (2000) Marketing i logistika firmyi [Marketing and logistics of the firm]. Moscow: Publishing house PRIOR. (in Russian)

15. Harysova L.M. (1997) Raspredelitelnaya logistika [Distribution logistics]. Moscow: Expert Bureau. (in Russian).

Khomenko I.O.
Doctor of Economic Sciences, Professor at
Department of Theoretical and Applied Economics
Chernihiv National University of Technology
Babachenko L.V.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at
Marketing, PR-Technologies and Logistics Department
Chernihiv National University of Technology

THE INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS ACTIVITIES AT THE ENTERPRISE

Currently, a large number of problems, both internal and external, affect the formation and functioning of systems of product sales at enterprises. In a competitive environment, only an enterprise that can offer the market quality products at a low price and use modern technologies in its promotion and sales can operate effectively. To date, the subject of consideration of several disciplines is the indicated multidimensional problems. Among such core disciplines, there are marketing and logistics. Discipline marketing involves consideration of these issues in the division of product distribution, and logistics highlights the problem situations in the section of sales logistics.

Matters related to product sales are considered both in marketing and in logistics. At the same time, the analysis of scientific literature has shown that there is no consensus on the interaction of marketing and logistics. Therefore, it is necessary to reveal the peculiarities of the process of interaction of logistics and marketing functions at the enterprise, to identify the specifics, and to disclose the essence of the concept of marketing-logistics, the goals of logistics and marketing, as well as the effective results of business entities on the basis of their interaction.

The scope of logistics and marketing causes a close relationship among all areas of production and commercial activity. The links between them are so overlapping that it’s sometimes difficult to divide the areas of

interest between these two key functions of any business. However, marketing logistics should not be equated, since logistics and marketing are defined as two different academic disciplines and have distinct goals, tasks, and functions. Logistics and marketing can be used independently of each other as independent management concepts; however, in this case, the effect of their use will be much lower. In the case when marketing does not take into account logistics realities and logistics activities will be carried out without a marketing system, one can expect both functions to be unprofitable, and management will become ineffective.

Thus, the analysis of general and special in logistics and marketing allows us to verify the scientific and practical capacity of each of these categories, as well as their close interconnection and interdependence. Logistics and marketing as tools of market orientation of production should be used not autonomously from each other, but in different combinations, which will allow each one to get the maximum possible benefits.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT SYSTEM FORMATION

УДК 658.1

Григор'єва В.В.
магістр
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті узагальнено організаційні аспекти формування системи управління витратами підприємств України з урахуванням світового досвіду. Проаналізовано наявні методичні підходи до управління витратами, наведено спільні риси та відмінності контролю за витратами та скорочення витрат, а також сконцентровано увагу на відносно нових для України методах управління витратами підприємств. Це дало змогу запропонувати алгоритм оцінювання ефективності системи управління витратами та основні організаційні аспекти формування системи управління витратами підприємств.

Ключові слова: *витрати підприємства, управління витратами, стратегічне управління, метод Кайзен, організаційні аспекти.*

В статье обобщены организационные аспекты формирования системы управления затратами предприятий Украины с учетом мирового опыта. Проанализированы существующие методические подходы к управлению затратами, приведены общие черты и различия контроля за затратами и сокращения затрат, а также сконцентрировано внимание на относительно новых для Украины методах управления затратами предприятий. Это позволило предложить алгоритм оценивания эффективности системы управления затратами и основные организационные аспекты формирования системы управления затратами предприятий.

Ключевые слова: *затраты предприятия, управление затратами, стратегическое управление, метод Кайзен, организационные аспекты.*

The article summarizes the organizational aspects of the formation of the enterprise cost management system in Ukraine taking into account world experience. The author analyses the existing methodological approaches of cost management, presents common features and differences in cost control and cost reduction, and also focuses on relatively new methods for managing enterprise costs. This allowed proposing an algorithm for evaluating the effectiveness of the cost management system and the main organizational aspects of the formation of the enterprise cost management system.

Key words: *costs of enterprise, cost management, strategic management, Kaizen method, organizational aspects.*

Постановка проблеми. В умовах макроекономічної нестабільності та глобальної конкуренції важливою є здатність створення та впровадження дієвих технологій обчислення витрат, ефективних методів управління витратами та стратегій підприємств. При цьому оптимізація процесів та усунення неефективних втрат має відбуватись безперервно. Це дасть змогу підприємствам краще реагувати на негативні наслідки бурхливого економічного середовища та успішно використовувати потенційні можливості. Також у процесі управління витратами важливо об'єднувати зусилля різних департаментів підприємства, а особливо в таких сферах, як фінанси, бухгалтерський облік, управління проектами та загальне адміністрування. Оскільки витрати є багатовимірною концепцією, їх потрібно досліджувати в багатьох аспектах, що забезпечить можливість ефективного вимірювання та контролювання витрат, а також адаптації стратегії управління витратами.

Враховуючи соціально відповідальний вектор розвитку сучасного суспільства [1, с. 392], підприємства мають відповідати національним політикам і правилам, а також прагнути адаптуватися до припливу збалансованого розвитку. Відповідно, управління витратами дає змогу не лише знизити вартість готової продукції та максимізувати доходи, але й досягти етичного лідерства в галузі. Саме тому актуалізується питання дослідження організаційних аспектів формування системи управління витратами підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління витратами підприємств перебуває в центрі уваги багатьох науковців. Так, спеціалісти The Institute of Cost Accountants (Індія) деталізували наявні методи формування, обліку та управління витратами [2, с. 233–366]. Значна увага закордонних дослідників приділяється стратегічному аспекту управління витратами, оскільки цей метод одночасно здатний покращити стратегічну позицію підприємства та зменшити витрати [3, с. 188]. Стратегічне управління витратами надає менеджерам розширену інформацію про стратегічні витрати, що визначаються з урахуванням довгострокових детермінант формування витрат. Саме тому цей метод пропонується застосовувати від етапу розробки нового продукту задля уникнення втрат на початку життєвого циклу.

Науковцями також досліджено динамічне управління та контроль витрат [4, с. 1], що призначене зменшити вплив мінливості витрат на результати функціонування підприємств, досягнути вимог щодо якості управління та контролю, координувати тісний зв'язок між витратами та економічними вигодами. При цьому особливу увагу приділяють вивченню процесу формування витрат на основі аналізу операцій [5, с. 18], оскільки це не тільки дає можливість покращити ефектив-

ність управління та користь, але й гарантує якість обслуговування підприємства, дає змогу підтримувати соціальний імідж підприємства, приносить вищі операційні доходи.

Н. Радовіс пропонує під час формування системи управління витратами підприємств використовувати метод Кайзена як потужну технологію стратегічного управління витратами, що дає змогу істотно знизити сукупні витрати на основі незначних, але постійних змін [6, с. 8–30]. Автор, детально проаналізувавши особливості використання цього методу сербськими підприємствами, встановив, що існує низка культурних бар'єрів для впровадження методу. Проте він, окрім економії коштів, дає змогу поліпшити процес виробництва та підвищити якість продукції, налагоджуючи взаємодію між працівниками. Інші вчені концентрують увагу на впровадженні методу оцінювання життєвого циклу продукту для контролю витрат на навколишнє середовище [7, с. 216]. Відповідно до цього методу управління витратами необхідно здійснювати на всіх етапах життєвого циклу продукту, таких як проектування та дизайн продукту, використання сировини, виробництво, споживання та утилізація відходів. З огляду на темпи розвитку цифрової економіки корисним є використання хмарних технологій під час управління витратами підприємств [8]. Отже, з урахуванням світового досвіду використання значної кількості традиційних та нових методів управління витратами підприємств актуалізується питання адаптації цього досвіду до українських реалій.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення організаційних аспектів формування системи управління витратами підприємств України з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства здатні функціонувати та розвиватись за допомогою прибутку, який у найпростішій формі визначається доходами та витратами. У сучасному економічному середовищі України доходи зменшуються, тому необхідно зосередити зусилля на оптимізації та контролі витрат задля підтримки та збільшення рівня прибутку. Так, визначення оптимізації витрат та вдосконалення управління ними є елементом підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням сучасних умов господарювання [9, с. 218]. Відповідно, основними організаційними аспектами формування системи управління витратами підприємств можна вважати визначення та джерела витрат, оптимізацію та контроль, пошук джерел неефективності витрат, інструменти діагностики проблем та пошуку рішень. При цьому доцільно зосередити увагу також на створенні корпоративної культури для досягнення більшої ефективності та оптимізації ресурсів [10, с. 55]. Вважається, що саме працівники, які беруть на себе відповідальність, є ключем до ефективної роботи підприємства.

Управління витратами можна розглядати з двох позицій, таких як контроль за витратами та скорочення витрат (табл. 1), які мають спільні та відмінні риси.

Однак пропонуємо сконцентрувати увагу на відносно нових для України методах управління витратами підприємств, наприклад методі Кайзен. Варто визнати, що на початку впровадження методу Кайзен зниження витрат не було головною метою концепції. Метою була оптимізація найближчого робочого середовища, зокрема організація робочого простору, ергономіка, кількість рухів рук, кількість кроків. Витрати скорочувались опосередковано внаслідок підвищення продуктивності в процесі застосування методу [6, с. 8–26]. Техніки, покладені в основу методу Кайзен, наведено на рис. 1.

Так, техніка "5S" поєднала кроки, необхідні працівникам для поліпшення робочого середовища. Техніка «5М» присвячена управлінню якістю. Техніка «канбан», яка оптимізувала систему заку-

Таблиця 1

Порівняння контролю за витратами зі скороченням витрат

Критерій порівняння	Контроль за витратами	Скорочення витрат
Призначення підходів	Зусилля спрямовані на досягнення мети.	Зусилля спрямовані на досягнення зниження вартості.
Сутність підходів	Процес полягає у створенні цілі, з'ясуванні фактичної ефективності та порівнянні її з ціллю, дослідженні відхилень, вжитті коригувальних заходів.	Процес полягає в пошуку потенційної економії в калькуляції витрат, які потребують постійного перегляду з метою оптимізації витрат.
Наявність стандартів	Існування стандартів або норм, яких необхідно дотримуватись.	Відсутність чітких нормативів скорочення витрат.
Функція	Профілактична функція полягає в процесі контролювання витрат, що оптимізуються ще до моменту їх понесення, попереджуючи можливі втрати підприємства.	Коригувальна функція діє навіть тоді, коли існує ефективна система управління витратами, проте є можливість зменшення витрат за певних контрольованих умов.
Періодичність	Динамічний підхід передбачає, що моніторинг здійснюється на постійній основі.	Безперервний процес аналізу за різними методами всіх факторів, що впливають на витрати.

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 13]

Рис. 1. Застосування методу Кайзен в процесі управління витратами

півель, виявляла вузькі місця у виробництві та уможливила безперервний потік виробництва.

В практичній діяльності існують різноманітні вдосконалення перерахованих методів. Так, метод “6M” у Six Sigma (або “5M” та “1P” чи “5M1P” (метод, природа, люди, вимірювання, обладнання та матеріали)) використовує методологію вирішення проблем “DAMAIC” (визначення, вимірювання, аналіз, вдосконалення та контроль), що дає змогу оптимізувати витрати та контролювати їх формування.

Однак, окрім методу управління витратами, важливим питанням функціонування підприємства є організаційні аспекти формування системи управління витратами підприємств. Для того щоб оцінити ефективність системи управління витратами, необхідно вибрати етапи, які формують певний алгоритм, представлений на рис. 2.

Отже, до основних організаційних аспектів формування системи управління витратами підприємств належать підсистема ідентифікації неефективних витрат, підсистема оцінювання ресурсів та можливих сценаріїв розвитку (наприклад, спільні послуги чи аутсорсинг), підсистема планування (опрацювання пріоритетних ініціатив), підсистема впровадження (створення довгострокової дорож-

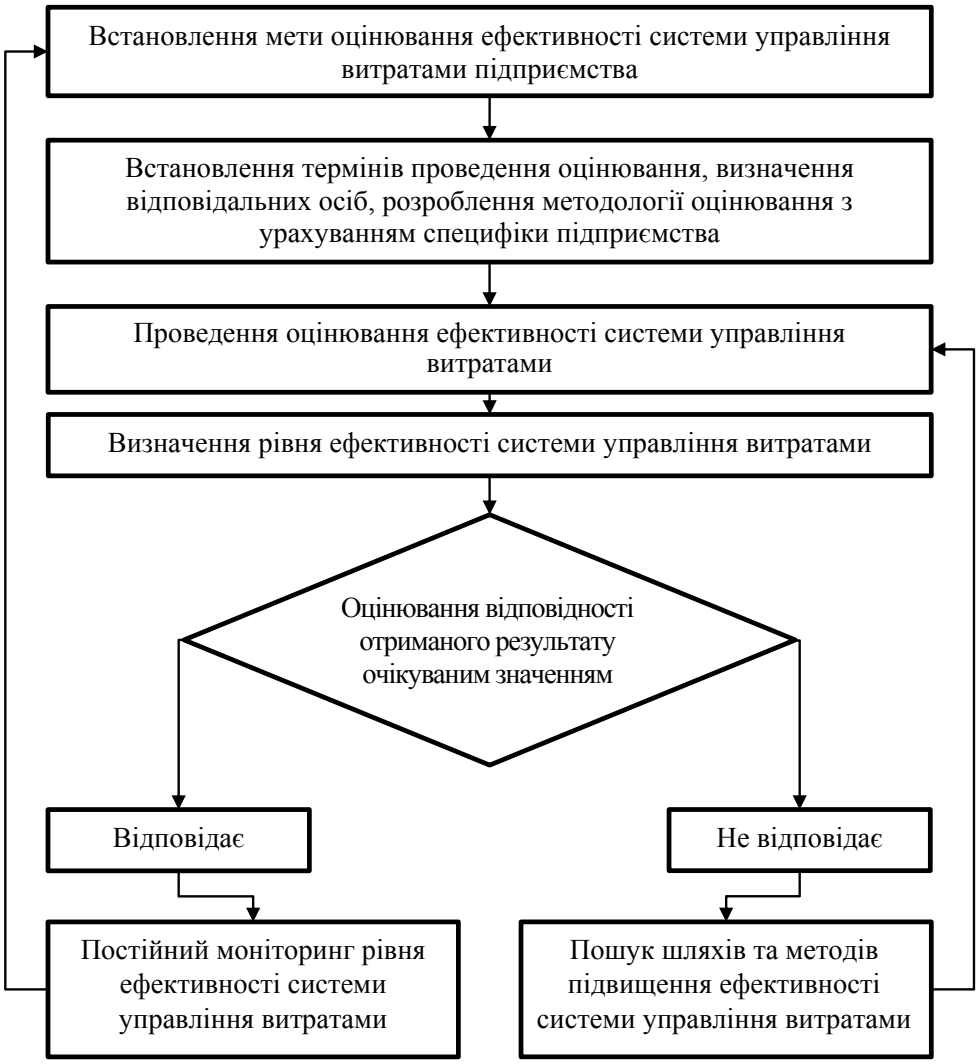


Рис. 2. Алгоритм оцінювання ефективності системи управління витратами

ньої карти реалізації ініціатив), підсистема моніторингу (відстеження як короткострокових, так і довгострокових вигід; розробка комплексу стимулів, що сприятимуть підвищенню продуктивності). При цьому надійною основою системи управління витратами підприємства є програмне забезпечення, яке дає змогу вимірювати вплив різноманітних ключових чинників на витрати підприємства, автоматизувати пошук потенційних проблем та «вузьких місць», забезпечити процес прийняття управлінських рішень надійною та своєчасною інформацією про поточний стан підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Витрати підприємства з точки зору організаційно-управлінських аспектів є складною системою, що постійно перебуває в динамічному стані. З огляду на багатоаспектність системи управління витратами важливим є постійний пошук нових методів оцінювання їх ефективності та управління. При цьому зазначений моніторинг повинен здійснюватися на всіх стадіях життєвого циклу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Khovrak I. Odpowiedzialność społeczna jako strategia przywództwa przedsiębiorstwa na rynku. Zeszyty Instytutu Spraw Publicznych UJ Zarządzanie Publiczne. 2017. Numer 3 (39). S. 391–401.

2. Cost accounting. The Institute of Cost Accountants of India, Kolkata, 2018. 400 p.

3. Elsayed M., Wickramainghe A., Razik M. The association between strategic cost management and enterprise risk management: A critical literature review. Corporate Ownership & Control. 2011. Volume 9. Issue 1. P. 184–195.

4. Dynamic management and cost optimization control of construction project cost / H. Jin, J. Zhang, F. Xu, R. Ji, Zh. Liu. Smart Construction Research. 2018. Volume 2. Issue 3. P. 1–5.

5. Kang M. Activity-based Costing Research on Enterprise Logistics Cost Management. Business and Management Research. 2015. Vol. 4. № 2. P. 18–21.

6. Radović N. Kaizen costing in Serbian SMEs: A case study of Perform Ltd. Science and Higher Education in Function of Sustainable Development: 10th International Scientific Conference. Mećavnik; Drvengrad, 2017. P. 8–30.

7. Zhang J. Analysis of Enterprise Environment Cost Management under Perspective of Low Carbon Economy. International Conference on Education Technology and Social Science (ICETSS 2014). Atlantis Press, 2014. P. 214–218.

8. Tang B., Ding Q., Manden P., Ren J. A Learning-based Cost Management System for Cloud Computing. URL: https://www.fittedcloud.com/wp-content/uploads/Cost-Analysis-Technical.pdf.

9. Удовиця О.Ф. Підвищення конкурентоспроможності на підприємствах виноробної галузі за рахунок оптимізації витрат. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 18. С. 218–221.

10. Ховрак І.В. Корпоративна культура як ключовий фактор ефективності. Менеджмент підприємницької діяльності: збірник наукових статей. Сімферополь: ДІАЙПІ, 2008. С. 54–56.

REFERENCES:

1. Khovrak I. (2017) Odpowiedzialność społeczna jako strategia przywództwa przedsiębiorstwa na rynku. Zeszyty Instytutu Spraw Publicznych UJ Zarządzanie Publiczne. Numer 3 (39). S. 391–401.

2. Cost accounting (2018) The Institute of Cost Accountants of India, Kolkata. 400 p.

3. Elsayed M., Wickramainghe A., Razik M. (2011) The association between strategic cost management and enterprise risk management: A critical literature review. Corporate Ownership & Control. Volume 9. Issue 1. P. 184–195.

4. Dynamic management and cost optimization control of construction project cost / H. Jin, J. Zhang, F. Xu, R. Ji, Zh. Liu. Smart Construction Research. 2018.Volume 2. Issue 3. P. 1–5.

5. Kang M. (2015) Activity-based Costing Research on Enterprise Logistics Cost Management. Business and Management Research. Vol. 4. № 2. P. 18–21.

6. Radović N. (2017) Kaizen costing in Serbian SMEs: A case study of Perform Ltd. 10th International Scientific Conference “Science and Higher Education in Function of Sustainable Development”. Mećavnik; Drvengrad. P. 8–30.

7. Zhang J. (2014) Analysis of Enterprise Environment Cost Management under Perspective of Low Carbon Economy. International Conference on Education Technology and Social Science (ICETSS 2014). Atlantis Press. P. 214–218.

8. Tang B., Ding Q., Manden P., Ren J. (2018) A Learning-based Cost Management System for Cloud Computing. URL: https://www.fittedcloud.com/wp-content/uploads/Cost-Analysis-Technical.pdf.

9. Udovytsia O.F. (2018) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti na pidpryiemstvakh vynorobnoi haluzi za rakhunok optymizatsii vytrat. [Increasing competitiveness at the enterprises of the wine-making industry at the expense of cost optimization]. Infrastruktura rynku [Market infrastructure]. Vol 18. P. 218–221 (in Ukrainian).

10. Khovrak I.V. (2008) Korporatyvna kultura yak kliuchovyi faktor efektyvnosti [Corporate culture as a key factor in efficiency]. Menedzhment pidpryiemnytskoi diialnosti. Zbirnyk naukovykh statei [Management of entrepreneurial activity. Collection of scientific articles]. Simferopol: DIAJPI. P. 54–56 (in Ukrainian).

Hryhorjeva V.V.
Master,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT SYSTEM FORMATION

In the context of macroeconomic instability and global competition, the ability to create and implement cost-efficient technology, cost-effective methods of management and enterprise strategies is important. At the same time, optimization of processes and elimination of inefficient losses should be carried out continuously. This will allow enterprises to respond better to the negative effects of a booming economic environment and to successfully exploit potential opportunities. It is also important to integrate the efforts of various departments of the enterprise in the process of cost management.

At the same time, taking into account the socially responsible vector of development of modern society, enterprises must comply with national policies and rules and also seek to adapt to the inflow of balanced development. Accordingly, cost management allows not only to reduce the cost of products and maximize revenues but also to achieve ethical leadership in the industry.

The article summarizes the organizational aspects of the formation of the enterprise cost management system in Ukraine taking into account world experience.

The author analyses the existing methodological approaches of cost management, presents common features and differences in cost control and cost reduction, and also focuses on relatively new methods for managing enterprise costs. This allowed proposing an algorithm for evaluating the effectiveness of the cost management system.

The author proves that the main organizational aspects of the formation of the enterprise cost management system are the subsystem of identification of inefficient expenditures, the subsystem of resource assessment and possible development scenarios, the subsystem of planning, the subsystem of introduction, the subsystem of monitoring. At the same time, the reliable basis of the enterprise cost management system is software that allows measuring the impact of various key factors on enterprise costs, automating the search for potential problems and bottlenecks, and ensuring the process of making managerial decisions with reliable and timely information about the current state of the enterprise.

НІВЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

LEVELLING THREATS IN THE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL SMALL ENTERPRISES

УДК 338.45:658

Дергачова Г.М.
к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто підходи до розуміння загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств. Виокремлено основні характеристики загроз. Запропоновано здійснювати нівелювання загроз зовнішнього та внутрішнього середовища для малих підприємств з огляду на джерело загрози. Представлено управлінський алгоритм нівелювання загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, що складається з певного набору структурних елементів. Запропоновано орієнтовні засоби та інструменти з нівелювання загроз економічній безпеці вітчизняних малих підприємств.

Ключові слова: *економічна безпека, загрози, нівелювання загроз, управлінський алгоритм, ризики.*

В статье рассмотрены подходы к пониманию угроз экономической безопасности отечественных предприятий. Выделены основные характеристики угроз. Предложено осуществлять нивелирование угроз внешней и внутренней среды для малых предприятий с учетом источника угрозы. Представлен управленческий алгоритм нивелирования угроз внутренней и внешней среды, состоящий из определенного набора структурных элементов. Предложены ориентировочные средства и инструменты по нивелированию угроз экономической безопасности отечественных малых предприятий.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, угрозы, нивелирование угроз, управленческий алгоритм, риски.*

The article discusses approaches to understanding the threats to the economic security of domestic enterprises. The main characteristics of threats are singled out. It is proposed to level the threats of external and internal environment for small enterprises, proceeding from the source of the threat. Presented the administrative algorithm for levelling the threats of the internal and external environment, consisting of a certain set of structural elements. Approximate means and tools for levelling threats to the economic safety of domestic small enterprises are offered.

Key words: *economic security, threats, levelling of threats, management algorithm, risks.*

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств в умовах економічної та політичної кризи є нині надзвичайно актуальною. Це пов'язане з виникненням нових загрозливих явищ, коливанням курсу валют, підняттям цін на енергоносії та неможливістю прогнозування економічного становища країни у довгостроковій перспективі. Перед керівництвом малих підприємств постає завдання пошуку нових інструментів, що сприятимуть економічно безпечному функціонуванню підприємств та стануть запорукою їх фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню загроз економічній безпеці підприємств присвячені праці таки вчених, як, зокрема, В.В. Крутов [2], Н.Й. Реверчук [3], М.І. Королев [4], Є.М. Рудніченко [5]. Проте проблема нівелювання загроз економічній безпеці насамперед малих підприємств потребує подальшого вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до тлумачення загроз економічній безпеці підприємств та розроблення інструментів їх виявлення та нівелювання. У наукових працях забезпечення економічної безпеки підприємства пов'язується з виробничо-господарською діяльністю, спрямованою на захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх негативних факторів впливу, проте не приділяється достатньої уваги інструментарію, за допомогою якого можна цього досягти. Тому забезпечення економічної безпеки малого підприємства потребує науково обґрунтованих підходів до вибору відповідного інструментарію, які б сприяли стабільній роботі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За системного підходу підприємство виступає складною відкритою динамічною системою, яка перебуває в процесі постійної взаємодії з навколишнім середовищем. Підприємство як окремий учасник ринку виступає цілісною узгодженою системою, що складається з керівництва, органів управління підприємства, системи управління, працівників. Особливо вразливими в сучасних умовах господарювання є саме малі підприємства. Відповідно до положень статті 55 Господарського кодексу України такими підприємствами виступають суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а річний дохід яких від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро [1]. Насамперед маємо на увазі приватні малі підприємства, так званий малий бізнес, оскільки державні та комунальні підприємства є порівняно менш вразливими, користуючись підтримкою державних інституцій. Малі підприємства різних видів діяльності, які сьогодні функціонують в нашій державі, є цілком залежними від здатності керівництва вчасно нівелювати вплив загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, здійснювати виявлення таких загрозливих явищ.

У науковій літературі фігурують різні підходи до тлумачення загроз економічній безпеці підприємств. Так, на думку В.В. Крутова, під загрозами економічній діяльності підприємства необхідно розуміти «комплекс економічних, політичних, соціальних та інших факторів, що негативно впливає на цю діяльність і в разі відсутності активної протидії завдає шкоди чи руйнує її зовсім» [2, с. 32]. Н.Й. Реверчук визначає загрозу як реальне здійснення дії навмисного чи ненавмисного характеру, що впливає на режим функціонування підприємства, спричиняє матеріальну шкоду у формі збитків, включаючи упущену вигоду [3, с. 29].

На думку М.І. Корольова, коректніше визначити, що ризик є ймовірністю настання загрози. Оскільки загроза є певною різницею між показниками середовища і підприємства, то таке розуміння ризику враховує взаємний вплив фірми та зовнішнього середовища з огляду на те, що порушення гомеостазу може бути результатом диспропорцій всередині фірми [4, с. 57].

В науковій літературі під час визначення співвідношення понять «загроза» та «ризик» використовують різноманітні підходи до їх взаємозв'язку:

1) ризик є результатом впливу загрози (загроза є джерелом ризику);

2) ризик є ймовірністю настання загрози (ризик є джерелом загрози);

3) ризик є певною усвідомленою частиною загрози (ризик є складовою загрози);

4) ризик є свідомою дією, яка може стати загрозою (ризик як дія та потенційне джерело загрози) [5, с. 192].

На нашу думку, під час дослідження економічної безпеки підприємства доцільно говорити саме про загрози у вигляді об'єктивних явищ негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, тоді як ризики інколи спричиняють подвійний вплив (так звані спекулятивні ризики), тобто існує ймовірність як позитивних, так і негативних результатів. Окрім того, ризик підлягає вимірюванню, має суб'єктивний характер та є різним для кожного суб'єкта господарювання.

Варто зазначити, що ідентифікація потенційних та реальних загроз економічній безпеці підприємства – це ітеративний процес, який характеризується періодичністю, що пов'язано з постійним виникненням нових загроз та небезпек. Результатом ідентифікації загроз є опис їх основних характеристик, джерел, впливу на діяльність підприємства, можливих збитків та заходів протидії таким загрозам.

З метою ідентифікації загроз доцільно виділяти ключові риси, що їх характеризують. До характеристик загрози, на нашу думку, можна віднести:

– негативний вплив загрози на діяльність підприємства;

– можливість завдання шкоди внаслідок дії загрози;

– реальність загрози, оскільки в разі невжиття запобіжних заходів негативний вплив, скоріше за все, матиме місце;

– об'єктивність загрози, її незалежність від ставлення конкретного суб'єкта економічної діяльності.

В межах нашого дослідження під цими поняттями ми будемо розуміти таке (рис. 1):

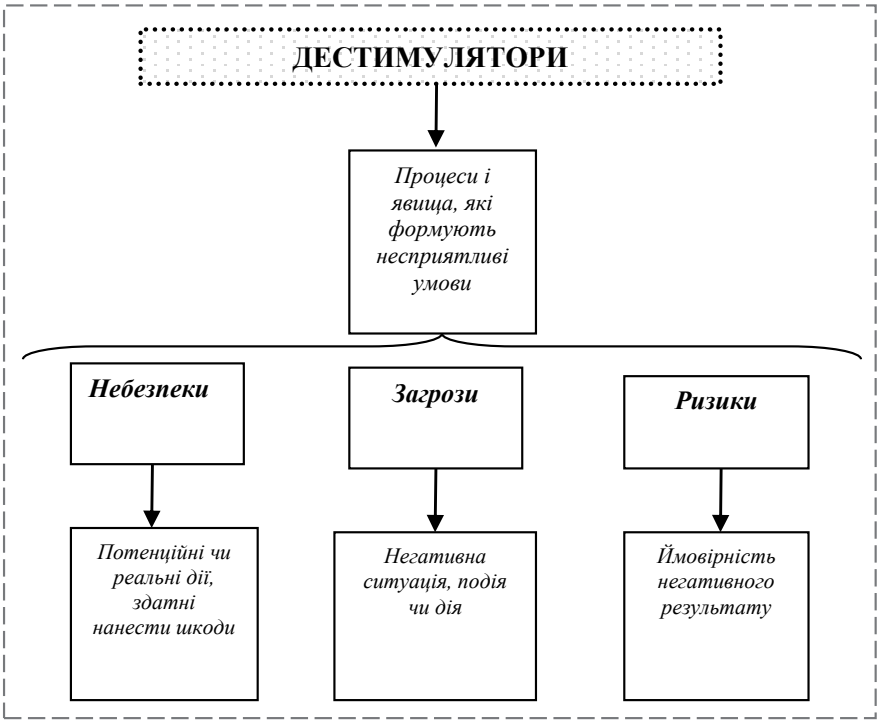


Рис. 1. Дестимулятори економічної безпеки підприємств

Таблиця 1

Нівелювання внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці малих підприємств

Джерело впливу	Загроза	Прояв загрози	Нівелювання загрози
1	2	3	4
Зовнішній вплив			
Зміна умов оподаткування.	Податкове навантаження.	Зростання податкового навантаження може привести до зміни фінансових результатів діяльності підприємства та зменшення чистого прибутку.	Постійний моніторинг змін податкового законодавства, зміна системи оподаткування.
Війни, революції та інші політичні потрясіння; неефективна економічна політика держави.	Політична та економічна криза.	Загальне зниження темпів економічного розвитку країни загалом, що призводить до зменшення обсягів виробництва та продажів підприємством.	Адаптація до умов економічної та політичної кризи.
Підвищення тарифів, загальне падіння темпів промислового виробництва.	Підвищення тарифів на енергоносії.	Зниження обсягу виробництва, зменшення прибутку підприємства.	Впровадження інструментів економії енергоресурсів.
Захоплення складів та ресурсів підприємства.	Нестача ресурсів.	В умовах зростаючої конкуренції підприємству може не вистачити ресурсів для збільшення своєї частки на ринку.	Впровадження дієвої системи безпеки, підключення охоронних фірм.
Контролюючі органи, законодавчий орган.	Зміна регуляторного становища.	Несвоєчасна підготовка роз'яснювальних документів за окремими питаннями під час прийняття нових законів щодо господарської діяльності суб'єктів.	Залучення юриста або на умовах аутсорсингу, або на загальних умовах прийняття штатного працівника.
Інфляція, дефіцит платіжного балансу, політична нестабільність у країні.	Девальвація національної валюти.	Малі підприємства здійснюють продаж і несуть витрати в національній валюті. Валютні проблеми можуть виникнути щодо боргових зобов'язань, які частково номіновані в іноземній валюті, і закупівель на інвестиційні проекти.	Переважне використання національної валюти, кредитування лише в національній валюті.
Контролюючі органи, суди, прокуратура, виконавча служба, тендерні комітети.	Корупційна загроза.	Хабарництво, непрозорість під час судового захисту законних інтересів малих підприємств, непрозорість під час проведення тендерних процедур.	Співробітництво з компаніями та інституціями, які є прозорими та некорумпованими у своїй діяльності.
Організовані злочинні угрупування, конкуренти.	Кримінальні загрози.	Розкрадання майна підприємства, рейдерські захоплення, неочікувані втрати майна підприємства, втрата контролю власниками над управлінням підприємством.	Запровадження дієвої системи фізичної охорони.
Внутрішній вплив			
Неякісне технічне обладнання.	Несвоєчасна заміна або ремонт обладнання.	Обладнання малих підприємств потребує оновлення.	Спрямування коштів на впровадження сучасних технологій у виробництві. Фінансування ведеться за рахунок інвестиційної складової та власних коштів.
Зростання ціни на сировину та матеріали, зростання собівартості.	Зростання собівартості виробництва.	Загроза зростання витрат на підготовку виробництва, витрат на виробництво та збут продукції (робіт, послуг). На зростання собівартості впливають зростання цін на паливо, збільшення податкового навантаження, інфляційні процеси в країні.	Зазначена загроза мінімізується шляхом оптимізації витрат.
Неефективний менеджмент підприємства.	Нестабільність фінансово-господарського стану.	Менеджмент підприємства не здатен приймати вчасні управлінські рішення.	Залучення управлінців з огляду на їх кваліфікацію, досвід, знання. Зміна неефективного менеджменту.

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Неякісне обладнання.	Екологічна загроза.	Загрози, повязані зі шкідливим впливом функціонування підприємств на навколишнє природне середовище.	Заміна неякісного обладанання на умовах лізингу чи придбання.
Неефективний менеджмент підприємства.	Стратегічна загроза.	Загроза, повязана з розробленням та впровадженням управлінських рішень, залежить від того, як управлінський апарат аналізує загрози внутрішнього та зовнішнього середовища для підприємства.	Від правильності, своєчасності та оперативності рішень вищого менеджменту залежить здатність підприємства опиратися впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.
Некваліфікований персонал.	Помилки та упущення персоналу.	Кваліфікація персоналу впливає на можливість та успішність впровадження інновацій на підприємстві.	Виділення коштів на підвищення кваліфікації персоналу, ефективна система управління персоналом.

Рис. 2. Управлінський алгоритм нівелювання загроз економічній безпеці підприємств

1) небезпека – це об'єктивно наявний негативний вплив, який потенційно може дестабілізувати економічну безпеку підприємства, спричинивши негативні наслідки;

2) загроза – це наслідок небезпеки у вигляді негативної події чи дії, що об'єктивно може відбутися та негативно вплинути на економічну безпеку підприємства;

3) ризик – це суб'єктивна категорія, що пов'язана з ймовірністю настання як позитивного, так і негативного результату через прийняті рішення чи вжиті заходи для конкретно визначеного суб'єкта;

4) виклики – це обставини внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які не обов'язково мають загрозливий характер, проте потребують реакції з боку підприємства, оскільки інакше можливі як позитивні, так і негативні наслідки.

Пропонуємо здійснювати нівелювання загроз зовнішнього та внутрішнього середовища для малих підприємств з огляду на суб'єкт (джерело) загрози (табл. 1). Моніторинг та ідентифікація загроз безпосередньо мають покладатись на органи управління підприємства. Керівництво має делегувати ці функції підлеглим або створити відділ, основним завданням якого буде постійний моніторинг загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Безумовно, повністю убезпечити підприємство від впливу загроз зовнішнього та внутрішнього середовища неможливо, проте мінімізувати вплив цих явищ, заздалегідь підготувавши інструмента-

рій захисту, можна. Неможливість розроблення уніфікованого інструментарію для нівелювання загроз економічній безпеці підприємства можна компенсувати за допомогою єдиного методологічного підходу до їх подолання, мінімізації негативних наслідків. Необхідним є створення певного управлінського алгоритму, застосування якого є можливим на всіх підприємствах. Розглянуті загрози дають можливість цілеспрямовано формувати систему забезпечення економічної безпеки малого підприємства.

Такий управлінський алгоритм нівелювання загроз внутрішнього та зовнішнього середовища повинен складатися з певного набору структурних елементів (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. В процесі дослідження окреслені сучасні підходи до трактування поняття загроз економічній безпеці підприємств. Представлено уніфікований підхід до розуміння таких явищ, як небезпеки, ризики, загрози та виклики економічній безпеці підприємств. Запропоновано здійснювати нівелювання загроз зовнішнього та внутрішнього середовища для малих підприємств з огляду на суб'єкт (джерело) загрози. Виокремлено загрози внутрішнього та зовнішнього середовища для малих підприємств, запропоновано можливі засоби їх попередження та нівелювання. Окреслено основні структурні елементи управлінського алгоритму нівелювання загроз економічній безпеці підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України. Офіційний вісник України. 2003. № 11. С. 303.

2. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва. Київ: Фенікс, 2008. 406 с.

3. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.

4. Королев М.И. Проблема безопасности в теории фирмы: развитие и противоречия. Вестник Волгоградского государственного университета. 2012. № 1 (20). С. 53–58.

5. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2013. № 25 (1). С. 188–195.

REFERENCES:

1. Hospodars'kyy kodeks Ukrayiny (2003) [Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny]. № 11. P. 303.

2. Krutov V.V. (2008) Stanovlennya ta rozvytok nederzhavnoyi systemy bezpeky pidpryyemnytstva. 406 p.

3. Reverchuk N.Y. (2004) Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemnyts'kykh struktur: monohrafiya. L'viv. 195 p.

4. Korolev M.Y. (2012) Problema bezopasnosty v teoryy fyrmy: razvytye y protyvorechyya [Vestnyk Volhohradskoho hosudarstvennoho unyversyteta]. P. 53–58.

5. Rudnichenko Y.M. (2013) Zahroza, ryzyk, nebezpeka: sutnist' ta vzayemozv'yazok iz systemoyu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Ekonomika. Menedzhment. Pidpryyemnytstvo]. P. 188–195.

Derhachova H.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics
and Entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

LEVELLING THREATS IN THE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL SMALL ENTERPRISES

The problem of ensuring the economic security of domestic enterprises in the context of the economic and political crisis is currently extremely relevant. This is due to the emergence of new threatening phenomena, fluctuations in exchange rates, rising energy prices, and the impossibility of forecasting the economic situation of the country in the long run.

The enterprise as a separate market participant acts as an integrated, coordinated system consisting of management, enterprise management, employees. Especially vulnerable in today's business environment are small businesses. Different approaches to the interpretation of threats to the economic security of enterprises appear in the scientific literature.

In our opinion, when investigating the economic security of an enterprise, it is advisable to speak of threats in the form of objective phenomena of negative influence of the external and internal environment, while the risks sometimes cause double influence (so-called speculative risks), that is, there is a probability of both positive and negative results.

It should be noted that identifying potential and actual threats to the enterprise's economic security is an iterative process characterized by a periodicity that is associated with the constant emergence of new threats

and dangers. The result of the identification of threats is a description of their main characteristics, sources, impact on enterprise activities, possible losses and measures to counter such threats.

We propose to minimize the threats to the external and internal environment for small enterprises, based on the source of the threat. The monitoring and identification of threats must directly rely on the management of the enterprise. Management should delegate these functions to subordinates or create a department whose main task will be incessant monitoring of threats of the internal and external environment.

It is necessary to create a certain management algorithm, the application of which is possible at all enterprises. The considered threats provide an opportunity to form a system for ensuring the economic security of a small business.

Such a managerial algorithm for levelling the threats of the internal and external environment should consist of certain structural elements.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ
ANALYSIS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE

УДК 339

Компанець К.А.
к.е.н.,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу, економіки та управління підприємствами (за видами діяльності)
Київський національний торговельно-економічний університет
Бондаренко В.А.
старший викладач кафедри економіки та управління підприємствами (за видами діяльності)
Національний транспортний університет
Діденко Ю.І.
магістр
Національний транспортний університет

У статті проведено аналіз сучасного інвестиційного клімату України, його тенденцій протягом останніх років, чинників, що на нього впливають, а також висвітлено недоліки й способи створення привабливого інвестиційного клімату в державі. Обґрунтовано необхідність реформування законодавчої системи як базису для підвищення якості створених умов для іноземного інвестора, що в подальшому набуває вирішального значення для економічного та соціального поступу країни.
Ключові слова: *інвестиційний клімат, іноземний інвестор, залучення інвестицій, прямі інвестиції, перешкоди на шляху залучення інвестицій, способи покращення інвестиційного клімату.*

В статье проведен анализ современного инвестиционного климата Украины, его тенденций в последние годы, факторов, которые на него влияют, а также освещены недостатки и способы создания привлекательного инвестиционного климата в стране. Обоснована необходимость реформирования законодательной системы как базиса для повышения качества созданных условий для иностранного инвестора, что в дальнейшем приобретает решающее значение для экономического и социального развития страны.
Ключевые слова: *инвестиционный климат, иностранный инвестор, привлечение инвестиций, прямые инвестиции, препятствия на пути привлечения инвестиций, способы улучшения инвестиционного климата.*

The relevance of modern investment climate, trends during the last years and facts that have a direct influence on it is investigated in the article. Problems and methods for building an attractive investment climate in the state are examined. The necessity of legislative system restructuring is grounded and claimed. In the article, the emphasis is given to the quality of foreign investor's conditions, which is crucial for the economic and social progress of the country. The article has a call to changes in consciousness, decisive actions and critical analysis of our country like a living organism, which we are able to change for a better in the nearest future.
Key words: *investment climate, foreign investor, engagement of investment, direct investment, obstacles of engagement, methods to improve investment climate.*

Постановка проблеми. Все більшого значення набувають інвестиції в становленні та розвитку економіки нашої держави, а економічний розвиток є основою стратегічного управління країною. Тому питання інвестиційного клімату вкрай важливе для України, а особливо зараз, коли вона переживає економічну стагнацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій загалом досліджували багато зарубіжних та вітчизняних учених. Значний внесок у вивчення питань залучення іноземного капіталу та інвестиційного клімату здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Данилов, У. Шарп, Дж.В. Бейлі, А. Непран, О. Паньков, О. Лендєл, Ю. Коваленко, О. Пєтухова, Д. Тюпа. Проте в роботах авторів не висвітлюються питання реформування законодавчої системи України, яка набуває вирішального значення для економічного та соціального поступу країни.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі інвестиційного клімату та інвестиційної політики України, обґрунтуванні необхідності реформування законодавчої системи як базису для підвищення якості створених умов для іноземного інвестора.

Виклад основного матеріалу дослідження. На інвестиційний клімат країни впливає низка чинників, зокрема політична стабільність, законодавча база, стан економічного розвитку, рівень корумпованості, міжнародні відносини держави, свобода бізнесу від державного втручання, гарантії безпеки приватної власності, банківська структура та інфраструктура ринків капіталу, державне заохочення інвестування, доступність людських ресурсів, рівень податкового навантаження, міжнародний імідж, довільні та регуляторні бар'єри.

Україні доступні певні переваги, які роблять її більш інвестиційно привабливою, а саме кваліфікована й відносно дешева робоча сила, високий потенціал національного ринку, доступ до сировини та вигідне географічне розташування. Проте всупереч перевагам існують певні фактори, які не сприяють зацікавленості інвесторів у розміщенні капіталу в економіці України. Причинами цього є застаріла законодавча база, політична нестабільність, нерозвинена інвестиційна інфраструктура, високий рівень бюрократії та корумпованості.

Піком залучення інвестицій в економіку України був 2012 рік, коли вони становили 5,1 млрд. дол. США. Цей рік знаменувався проведенням футбольної першості, тому знайшлося чимало охочих вкласти свої кошти в розвиток інфраструктури, спортивних споруд, об'єктів готельно-ресторанного бізнесу та інших об'єктів.

У 2013 році ситуація в інвестиційній сфері суттєво погіршилась, адже вона характеризувалась зниженням економічної активності в основних галузях реального сектору економіки, що спричинило зменшення власних інвестиційних ресурсів підприємств за рахунок зменшення як прибутків, так і амортизаційних відрахувань. Також суттєво

погіршились фінансові результати роботи підприємств, суттєво зменшились обсяги їх амортизаційних відрахувань.

Події 2013–2015 років значно змінили національну економічну ситуацію. Військові дії на сході України та окупація АР Крим стали визначальними факторами дестабілізації економічної системи та трансформації зовнішньоекономічної діяльності нашої держави. Можна впевнено говорити, що російська агресія стала фактором значного посилення негативних тенденцій у динаміці базових макроекономічних показників (ВВП, курс національної валюти, інфляція, бюджетний дефіцит, золотовалютні резерви, стратегічні запаси окремих видів ресурсів). Одним з найбільш чутливих у цих умовах виявились іноземні інвестиції в умовах трансформації інвестиційного клімату України. Стан інвестиційного клімату в Україні викликає все більше невдоволення бізнесменів. Європейська бізнес-асоціація оцінила індекс інвестиційної привабливості України у 2,55 бали з п'яти можливих у 2015 році, 2,88 у 2016 році, 3,03 у 2017 році. У першому півріччі 2017 року індекс покинув негативну площину вперше з 2011 року [1].

2017 рік відзначився низкою позитивних зрушень, таких як окрема увага Уряду до розвитку інновацій, IT-технологій та креативної економіки; часткова розбудова виробничих потужностей; відкриття додаткових дослідницьких центрів та терміналів; розширення або укрупнення мереж.

Серед основних позитивних змін також слід назвати відкритість державних даних, поступову дерегуляцію, помітний розвиток електронних сервісів (зокрема, електронну систему відшкодування ПДВ), спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю, запровадження інституту приватних виконавців, прийняття закону про squeeze-out, автоматичне відшкодування ПДВ, необов'язковість печатки, збільшення можливостей для здійснення електронних платежів, кроки в бік збільшення електронного документообігу, медичну реформу тощо. Крім того, Україна здобула безвізовий режим, який став своєрідним маркером розвитку нашої країни за європейським зразком.

Згідно з офіційними даними Державної служби статистики можна зробити аналіз розвитку інвестування в Україні за останні роки.

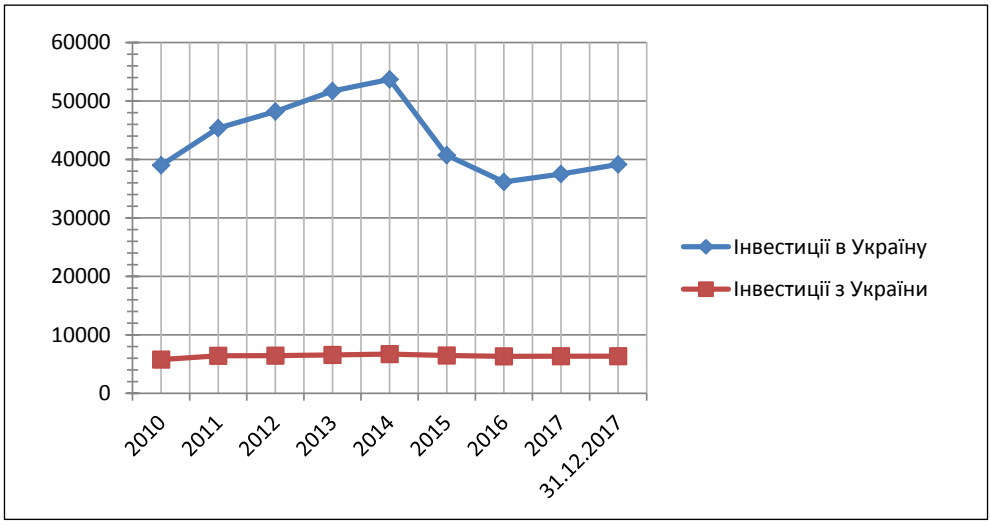


Рис. 1. Динаміка обсягів інвестування протягом 2010–2017 років

Таблиця 1

Прямі інвестиції в економіку України за 2010–2017 роки

Станом на 1 січня певного року	Прямі інвестиції в Україну (млн. дол. США)	Прямі інвестиції з України (млн. дол. США)
2010	38 992,9	5 760,5
2011	45 370,0	6 402,8
2012	48 197,6	6 435,4
2013	51 705,3	6 568,1
2014	53 704,0	6 702,9
2015	40 725,4	6 456,2
2016	36 154,5	6 315,2
2017	37 513,6	6 346,3
31 грудня 2017 року	39 144,0	6 339,8

Відобразимо динаміку надходження інвестицій на графіку по роках.

Отже, на початку 2014 року можемо спостерігати пік інвестування у 53 704,0 млн. дол. США, а вже з початком російської агресії у квітні 2014 року Україна втрачає своїх інвесторів, а динаміка прямих інвестицій поступово падає аж до початку 2017 року, коли бурхливі події на Сході дещо згасають, українська економіка знову починає відбудовуватися та заслуговувати довіри з боку іноземних інвесторів.

Розглянемо структуру іноземних інвестицій за країнами-вкладниками.

Аби зрозуміти частку кожної країни в українській економіці, наочно зобразимо таблицю, що наведена вище, у вигляді кругової діаграми за даними 2017 року на рис. 2.

Аби виділити найперспективніші галузі для інвестування в Україні, відтворимо інформацію у вигляді такої діаграми (рис. 3).

Отже, найбільш привабливими галузями для іноземного інвестування в Україні, згідно з даними Міністерства статистики України 2017 року, є промисловість, фінансова та страхова діяльність, професійна, наукова та технічна діяльність, операції з нерухомим майном, оптова і роздрібна торгівля. Всі інші галузі складають менше 4% від загального інвестиційного капіталу.

Для створення привабливого інвестиційного клімату необхідно знищити всі перепони, які заважають іноземному інвестору вкладати свої ресурси в українські підприємства.

Найбільша інвестиційна компанія України “Dragon Capital” та Європейська бізнес-асоціа-

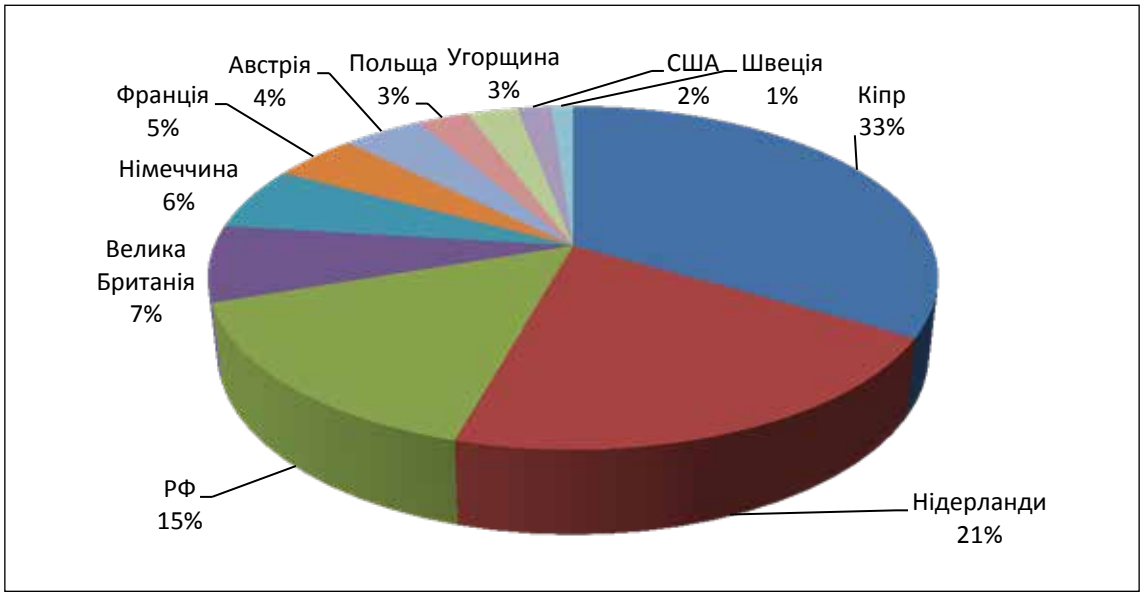


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції за 2017 рік різних країн світу [7]

Таблиця 2

Прямі інвестиції країн світу в економіці України за 2010–2017 роки

Країни	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	На 31 грудня 2017 року
Кіпр	8 603,1	9 620,5	12 700,8	15 907,7	17 725,6	12 769,4	10 239,5	9 690,1	10 008,6
Нідерланди	7 461,3	11 389,8	9 323,8	8 727,6	9 007,5	6 986,7	6 184,7	5 948,4	6 292,9
Велика Британія	2 234,1	2 229,9	2 536,4	2 496,9	2 768,2	2 153,4	1 790,3	2 008,7	2 169,0
Німеччина	6 009,6	5 001,2	5 329,8	4 496,3	2 908,4	2 105,2	1 598,2	1 584,6	1 792,6
Франція	1 381,1	2 105,4	1 993,1	1 510,3	1 520,5	1 394,6	1 305,4	1 294,5	1 346,6
РФ	1 900,2	2 692,7	2 876,1	3 040,5	3 525,9	2 338,9	3 036,9	4 317,4	4 598,4
Австрія	1 674,7	1 798,9	2 317,5	2 476,9	2 314,0	1 648,7	1 559,8	1 268,2	1 265,9
Польща	847,0	913,0	834,3	897,2	819,8	808,6	758,3	764,4	815,5
Угорщина	708,6	697,6	678,5	684,3	685,9	593,2	614,9	770,1	796,0
Швеція	674,2	1 108,9	1 141,9	1 084,4	439,3	360,2	328,9	322,1	353,6
США	1 260,0	1 107,6	966,6	976,5	934,7	701,6	634,1	576,0	538,7

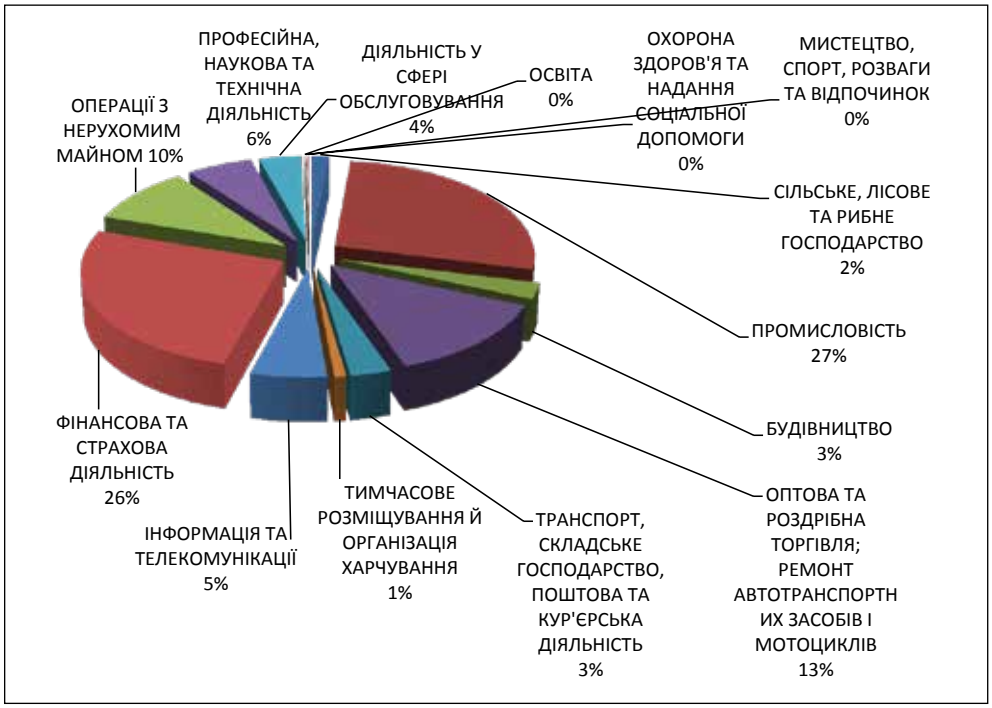


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції в економіці України за видами економічної діяльності за 2017 рік [2]

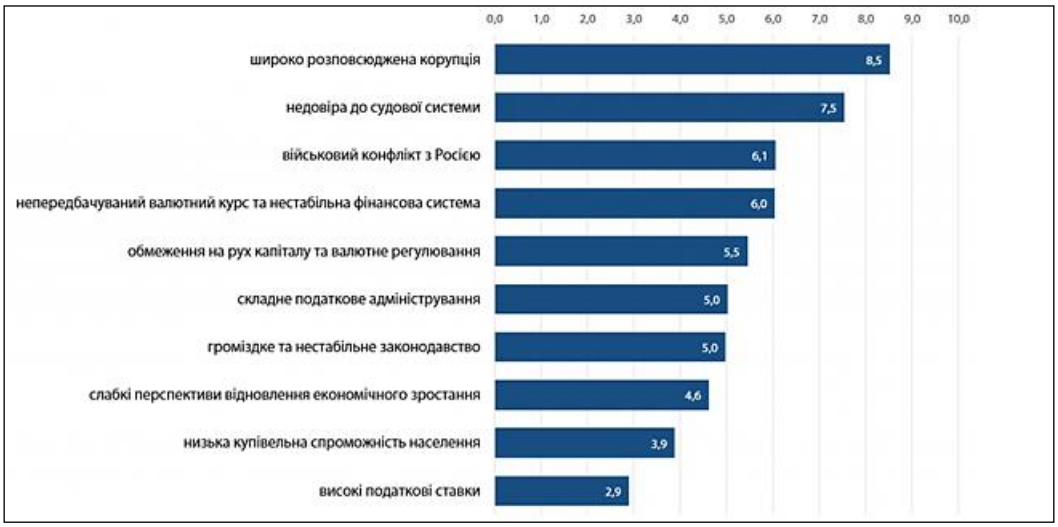


Рис. 4. Перешкоди інвестування в Україну за рівнем важливості [6]

ція за аналітичної підтримки Центру економічної стратегії у 2016 році провели опитування серед 102 інвесторів-респондентів щодо перешкод на шляху залучення іноземних інвестицій в Україну та виявили таку статистику. Перше та друге місце посідають факт корупції та відсутність довіри до судової системи. Інвесторів не лякає явище збройного конфлікту на Сході, вони оцінюють його як один з останніх факторів. Натомість трійку перешкод замикає недосконалість податкової системи.

Натомість інвестори склали перелік необхідних дій влади для покращення інвестиційного клімату України (рис. 5).

Основними способами покращення інвестиційного клімату країни є:

1) створення стійкої податкової системи, яка б забезпечувала в необхідній кількості надходження до бюджетів на всіх рівнях, ефективну роботу економіки, забезпечення умов для подальшої інтеграції України до світової економіки;

2) розвиток корпоративного менеджменту, що має сприяти поліпшенню інвестиційного клімату та орієнтуватись на поступове наближення нормативно-правої бази з питань корпоративного менеджменту до законодавства країн ЄС;

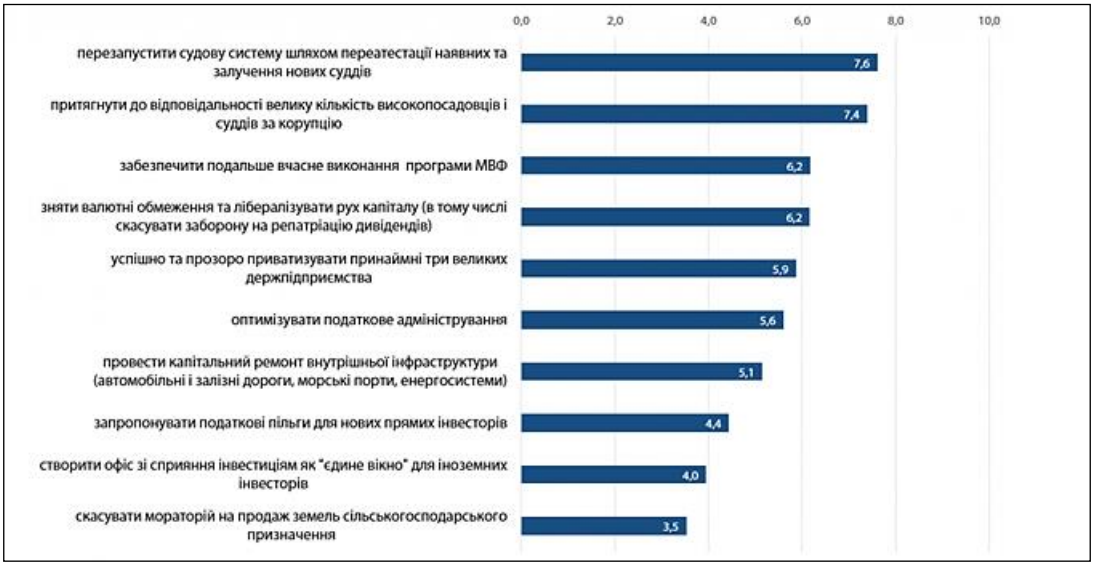


Рис. 5. Перелік дій влади з точки зору їх позитивного впливу на інвестиційне середовище [6]

3) забезпечення довгострокового банківського кредитування;

4) розвиток фондового ринку, забезпечення прозорої діяльності інститутів спільного інвестування;

5) створення спеціального режиму інвестування на територіях з непривабливими соціально-економічними умовами; залучення інвестицій у перспективні галузі виробництва;

6) запровадження механізму страхування ризиків іноземного інвестування;

7) гарантування стабільності інвестиційного законодавства й оподаткування;

8) розвиток інфраструктури по всій території України;

9) боротьба з інфляцією;

10)надання додаткових пільг іноземному інвестору через прийняття окремих національних правових актів для заохочення його діяльності в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сьогодні питання створення привабливого інвестиційного середовища є найбільш актуальним для покращення рівня вітчизняної економіки. Україна зацікавлена в отриманні та раціональному використанні іноземних інвестицій, але для цього необхідна ефективна система державного регулювання інвестиційної діяльності. Це завдання має бути пріоритетним, адже від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, можливості структурної перебудови економіки, рівень технічного оснащення основних фондів підприємств, вирішення екологічних та соціальних проблем. Інвестиції є основою розвитку нашої держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриц Ю. Макроекономічний аналіз інвестиційної активності в Україні. Тернопіль, 2016. URL: https://docplayer.net/73868267-Makroekonomichniy-analiz-investiciynoyi-aktivnosti-v-ukrayini.html.

2. Інвестиційна привабливість України дещо знизилась. 2017. URL: http://ukraine.web2ua.com/investicijna-privablivist-ukrajini.

3. Непран А. Формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні. Фінанси України. 2016. № 9. С. 111–128.

4. Лендєл О. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 18. С. 83–87.

5. Швець Ю., Бурдило О. Оцінка інвестиційного клімату в Україні: стан, проблеми та шляхи його поліпшення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. С. 165–168.

6. Корупція та недовіра до судової системи України – найбільші перешкоди для іноземних інвесторів. Центр економічної стратегії. 2016. URL: https://eba.com.ua/static/press-releases/Foreign_Investor_Survey_Results_2016_09_14_UKR.pdf.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

REFERENCES:

1. Grits Yu. (2016) Macroeconomic analysis of investment activity in Ukraine [Electronic resource]. Ternopil. – Resource access mode: https://docplayer.net/73868267-Makroekonomichniy-analiz-investiciynoyi-aktivnosti-v-ukrayini.html.

2. (2017) Investment attractiveness of Ukraine has decreased somewhat. [Electronic resource]. – Resource access mode: http://ukraine.web2ua.com/investicijna-privablivist-ukrajini-dewo-znizilas-2761.

3. Nepran A. (2016) Formation and use of financial potential of investment activity in Ukraine [Formation and use of financial potential of investment activity in Ukraine]. Finances of Ukraine. No. 9, pp. 111–128.

4. Landel O. (2016) Theoretical and methodical aspects of investment activity in modern economic conditions [Theoretical and methodical aspects of investment activity in modern economic conditions]. Investments: practice and experience. No. 18, pp. 83–87.

5. Shvets Y., Burdilo O. (2017) Evaluation of investment climate in Ukraine: state, problems and ways of its adjustments [Evaluation of investment climate in Ukraine]. Scientific Bulletin of Uzhgorod National University, pp. 165–168.

6. (2016) Corruption and distrust in the judicial system of Ukraine – the biggest obstacles for foreign investors [Electronic resource] // Center for Economic Strategy. Resource access mode: https://eba.com.ua/staticeleases/Foreign_Investor_Survey_Results_2016_09_14_UKR.pdf.

7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

Kompanets' K.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Hotel and Restaurant Business, Economics and
Management of Enterprises (by type of activity)
Kyiv National University of Trade and Economics
Bondarenko V.A.
Senior Instructor at Department of Tourism,
National Transport University
Didenko Yu.I.
Master's Degree,
National Transport University

ANALYSIS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE

Investments in the formation and development of the economy of our country are becoming more and more important, and economic development is the basis of strategic management of the country. Therefore, the investment climate is extremely important for Ukraine, especially now when it is experiencing economic stagnation.

So, today, the issue of creating an attractive investment environment is the most urgent to improve the level of the domestic economy. Ukraine is interested in obtaining and rationally using foreign investments but this requires an effective system of state regulation of investment activity. This task should be a priority because the state of production, the possibility of structural adjustment of the economy, the level of technical equipment of fixed assets of enterprises, and the decision of environmental and social problems depend on the efficiency of investment policy. Investments are the basis for the development of our state.

The relevance of modern investment climate, trends during the last years and facts that have a direct influence on it is investigated in the article. Problems and methods for building an attractive investment climate in the state are examined.

The necessity of legislative system restructuring is grounded and claimed. In the article, the emphasis is given to the quality of foreign investor's conditions, which is crucial for the economic and social progress of the country. The article has a call to changes in consciousness, decisive actions, and critical analysis of our country like a living organism, which we are able to change for a better in the nearest future.

НАПРЯМИ ОЦІНКИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ РОБІТ, ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTIONS OF EVALUATION OF CALCULATION OF THE COST OF WORKS, SERVICES OF THE ENTERPRISE

УДК 338.512

Кульганік О.М.
к.е.н.,
доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті досліджено методичні підходи до аналізу собівартості продукції. Метою статті є обґрунтування напрямів калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг на підприємстві з урахуванням факторів та плину часу для досягнення розвитку й ефективності підприємства. Доведено необхідність урахування галузевих особливостей в обліку загальновиробничих витрат та калькуляції вартості 1 м куб. лісопродукції від рубок та догляду захисних лісонасаджень в динаміці за назвою роботи, складом роботи, складом групи та за назвою породи. Розглянуто резерви зниження цехових та загальногосподарських витрат та джерела зниження собівартості продукції, робіт, послуг.
Ключові слова: *калькуляція, собівартість, загальновиробничі витрати, підприємство, лісопродукція, резерви, продуктивність праці.*

В статье исследованы методические подходы к анализу себестоимости продукции. Целью статьи является обоснование направлений калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг на предприятии с учетом факторов и течения времени для достижения развития и эффективности предприятия. Доказана необходимость учета отраслевых особенностей в учете общепроизводственных расходов и калькуляции стоимости 1 м куб. лесопродукции от рубок и ухода защитных лесонасаждений в динамике по названию работы, составу работы, составу группы и по названию породы. Рассмотрены резервы снижения цеховых и общехозяйственных расходов и источники снижения себестоимости продукции, работ, услуг.
Ключевые слова: *калькуляция, себестоимость, общепроизводственные расходы, предприятие, лесопродукция, резервы, производительность труда.*

In the article methodical approaches to the analysis of production costs are investigated. The purpose of the article is to justify the directions of calculation of the cost price of products, works, services at the enterprise, taking into account factors and time to achieve development and efficiency of the enterprise. The necessity of taking into account branch features in the account of total production costs and cost estimation of 1 cu m of forest products from cutting and care of protective forest stands in dynamics by the name of work, the composition of work, the composition of the group and sorting by the name of the breed is proved. The reserves of reduction of the shop and general economic expenses and a source of reduction of the cost price of products, works, and services are considered.
Key words: *costing, cost, total production costs, enterprise, forest products, reserves, labour productivity.*

Постановка проблеми. Визначення собівартості робіт, послуг є необхідним з багатьох причин, зокрема для рентабельності окремих видів послуг та виробництва загалом, встановлення цін на роботи, здійснення внутрівиробничого планування, формування національного доходу в масштабах країни. Найбільш важливим моментом вивчення собівартості робіт, послуг є розгляд факторів, які впливають на показник та визначення основних напрямів зниження собівартості. Від того, як вирішується ця проблема підприємством, залежать отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг підприємства зробили А. Апчерч, Е. Аткінсон, І.А. Білоусова, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Вудвуд, С.Ф. Голов, К. Друрі, О.О. Железняк, Г.Г. Кірейцев, І.Ф. Козакова, В.Б. Моссаковський, Л.В. Нападовська, Л.М. Олещенко, В.В. Сопко та інші вчені.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження напрямів калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг на підприємстві з урахуванням факторів та плину часу для досягнення розвитку та ефективності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Собівартість є значною частиною ціни робіт, послуг та залежить від зміни умов виробництва. Тому великий вплив на рівень витрат мають техніко-економічні фактори виробництва, що виявляється у залежності від змін у техніці, технології, організації виробництва, структурі та якості робіт, послуг, а також величини витрат на їх виробництво.

Собівартість перевезень на залізничному транспорті розраховується на двох рівнях, а саме на залізниці і на мережі залізниць загалом. Загальна собівартість залізничних перевезень визначається на 10 наведених тонно-км (це сума тонно- і пасажиро-км) [2, с. 220–221]. На собівартість перевезень впливають обсяг і дальність перевезень, величина якісних показників використання рухомого складу, застосування нових технологій. Основними методами розрахунку собівартості залізничних перевезень є розрахунок експлуатаційних витрат за окремими статтями номенклатури витрат (метод безпосереднього розрахунку), методи одиничних і зведених витратних ставок, метод питомих ваг витрат, метод коефіцієнтів впливу. Структура експлуатаційних витрат за елементами витрат по мережі залізниці змінюється в часі за рахунок зношування основних

фондів, зміни витрат на електроенергію, паливо й оплату праці. Основними елементами структури витрат на залізничному транспорті є оплата праці (14,1%), амортизація (30,1%), електроенергія (11,6%), паливо (7,8%), матеріали (5,8%), інші витрати (30,6%). Собівартість міжміських пасажирських перевезень на залізниці становить близько 12 коп. за 1 пас-км, приміських – 17 коп. за 1 пас-км. Собівартість пасажирських перевезень на залізниці значно коливається залежно від виду тяги (найнижчі значення собівартості зафіксовано за електричної тяги, за теплової вона вище на 45%), виду повідомлення, категорії потяга, типу вагонів і напрямів перевезень. Основним чинником, що впливає на собівартість 1 пас.-км, є динаміка наповнюваності потяга.

Дослідження оцінки калькулювання собівартості робіт, послуг здійснимо на прикладі відокремленого підрозділу Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця», що є відокремленим підрозділом Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» та перебуває в оперативному підпорядкуванні відокремленого підрозділу галузевої служби колії Державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця», яке функціонує з 15 вересня 2012 року.

Колектив Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень утримує захисні лісонасадження на площі 4 438 гектарів, 7 770 гектарів смуги відчуження залізниці, 1 500 кілометрів просік ліній електропередач.

На основі даних рис. 1 можна розглянути, як змінювалась величина собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень в кожному з чотирьох періодів.

Згідно з даними рис. 1 можемо відзначити, що собівартість вироблених робіт, послуг у 2015 році скоротилась відносно 2014 року на 1 703 тис. грн., або на 6,46%. Але спостерігається зростання цього показника у 2016 році порівняно з 2015 роком на 8 161 тис. грн., або на 33,14%, ще стрімкіше зростає собівартість у 2017 році порівняно з 2016 роком, а саме на 15 436 тис. грн., або на 47%. Це може бути обумовлене динамікою обсягу наданих робіт, послуг. Так, у 2017 році Жмеринська дистанція захисних лісонасаджень значно розширила видалення зелених насаджень за власні кошти та здійснила висадки на певних ділянках зелених насаджень. З метою комплексного аналізу необхідно здійснити порівняльне оцінювання калькуляції вартості 1 м куб. лісопродукції від рубок та догляду по Жмеринській дистанції захисних лісонасаджень у динаміці (табл. 1).

Отже, згідно з представленою калькуляцією вартості 1 м куб. лісопродукції від рубок та догляду по Жмеринській дистанції захисних лісонасаджень у 2015 році можемо сказати, що вартість трудових та матеріальних витрат дров твердолистяних порід становила 89,29 грн., а дров середніх порід – 87 грн., також збір та використання лісових ресурсів за м куб. налічував 3,7 грн. та 2,8 грн. відповідно. А собівартість, ціна для підприємства Південно-Західної залізниці для дров твердолистяних порід становила 92,97 грн., дров середніх порід – 94,95 грн. за м. куб.

У Жмеринській дистанції захисних лісонасаджень під час обчислення надання робіт, послуг враховуються всі реальні витрати на їх здійснення, а саме витрати на оплату праці всіх робітників, використання матеріальних запасів у повному обсязі та інші витрати, пов'язані з кліматичними умовами (табл. 2).

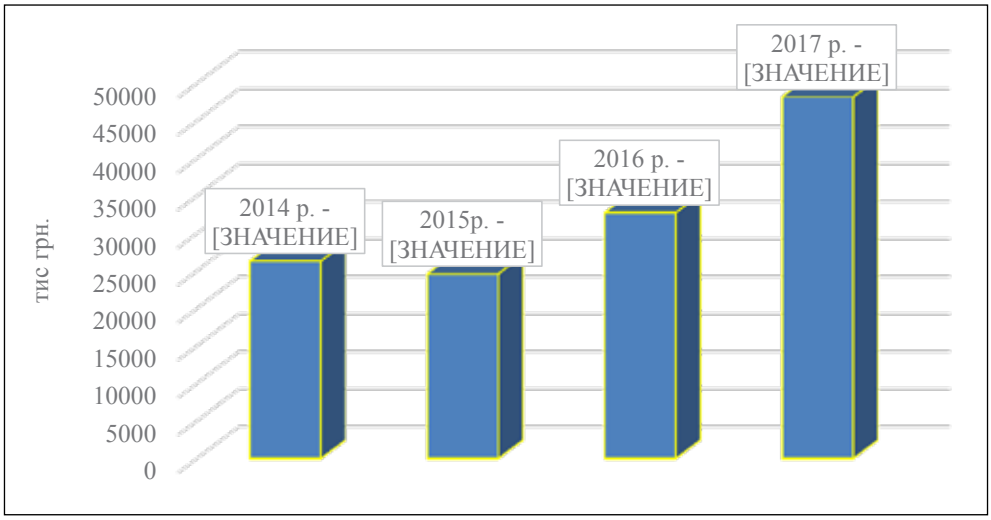


Рис. 1. Динаміка собівартості реалізованої продукції товарів (робіт, послуг) Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень у 2014–2017 роках, тис. грн.

Таблиця 1

Калькуляція вартості 1 м. куб. лісопродукції від рубок та догляду Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень у 2015 р.

№ з/п	Назва роботи, склад роботи, склад групи	Одиниця виміру	Розряд роботи	Норма часу, год.	Годинна тарифна ставка, грн.	Всього витрат, грн.
I	Основна заробітна плата					19,63
1	Перелік дерев	м. куб.				
	Лісоруб 4 розряду		4	0,2	11,98	2,40
2	Механізована валка дерев з підготовкою робочого місця	м. куб.				
	Лісоруб 6 розряду					
	Лісоруб 4 розряду – 2 чол.		4,26	0,3	13,31	3,73
3	Обрубування сучків	м. куб.				
	Лісоруб 4 розряду		4	0,4	11,98	5,00
4	Механізоване розкряжування хлистів на дрова	м. куб.				
	Лісоруб 5 розряду					
	Лісоруб 4 розряду		4,5	0,3	12,82	3,52
5	Очищення місця рубок, ліквідація порубкових залишків					
	Лісоруб 3 розряду	м. куб.	3	0,5	10,63	4,99
II	Додаткова заробітна плата, в. т. ч.					8,24
	Премія 15 %					2,94
	Вислуга років 15 %					2,94
	Доплата за шкідливі умови праці 12 %					2,36
III	Нарахування на соціальні заходи, 37,61 %					10,48
IV	Матеріальні витрати					
	Тверді породи					5,3
	М'які та середні породи					3,61
	Бензин АІ-95 Тверді породи	л.	0,47	9,67		4,54
	М'які, середні породи		0,32			3,09
	Масло Хускварна	л.		51,00		
	Тверді породи		0,009			0,48
	М'які, середні породи		0,006			0,33
	Масло М14В2	кг.		14,51		
	Тверді породи		0,019			0,27
	М'які, середні породи		0,013			0,19
V	Амортизація					3,52
	Амортизація бензопили	грн.				3,52
VI	Загальновиробничі витрати 151,11 %					42,11
Всього витрат (твердолистяні породи)						89,29
Всього витрат (м'ягколистяні та середні породи)						87,60

За результатами даних табл. 2 можна простежити динаміку калькуляції дров твердолистяних порід. Так, у 2016 році порівняно з 2015 роком вартість трудових та матеріальних витрат зросла на 0,52 грн., або на 0,58%, збір за використання лісових ресурсів збільшився на 3,66 грн., або на 98,9%, собівартість, ціна для підприємств Південно-Західної залізниці також зросла на 4,2 грн., або на 4,51%, вартість (рентабельність) у 2016 році становила 102,03%. До виробничої собівартості робіт, послуг відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Отже, реальність визначення собівартості робіт, послуг залежить не лише від економічного обґрунтування методик обліку затрат і калькулювання з урахуванням галузевих особливостей діяльності Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень, але й від правильності оприбуткування одержаної продукції.

Розглянемо калькуляцію вартості 1 м куб. лісопродукції від рубок догляду по виробничому підрозділу Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень у 2017 році (табл. 3).

Згідно з даними табл. 3 калькуляція вартості на оплату праці працівникам свідчить про те, що

Таблиця 2

Калькуляція вартості 1 м. куб. лісопродукції від рубок, догляду по Жмеринській дистанції захисних лісонасаджень у 2016 р.

№ з/п	Назва роботи, склад роботи, склад групи	Одиниця виміру	Розряд роботи	Норма часу, год.	Годинна тарифна ставка, грн.	Всього витрат, грн.
I	Основна заробітна плата					20,61
1	Перелік дерев	м. куб.				
	Лісоруб 4 розряду		4	0,2	12,58	2,52
2	Механізована валка дерев з підготовкою робочого місця	м. куб.				
	Лісоруб 6 розряду					
	Лісоруб 4 розряду – 2 чол.		4,26	0,283	13,98	3,91
3	Обрубування сучків	м. куб.				
	Лісоруб 4 розряду		4	0,42	12,58	5,25
4	Механізоване розкряжування хлистів на дрова	м. куб.				
	Лісоруб 5 розряду					
	Лісоруб 4 розряду		4,5	0,28	13,46	3,70
5	Очищення місць рубок, ліквідація порубкових залишків	м. куб.				
	Лісоруб 3 розряду		3	0,47	11,17	5,24
II	Додаткова заробітна плата, в. т. ч.					7,63
	Премія 10 %					2,06
	Вислуга років 15 %					3,09
	Доплата за шкідливі умови праці 12 %					2,47
III	Нарахування на соціальні заходи, 37,61 %					10,62
IV	Матеріальні витрати					
	Тверді породи					4,31
	М'які та середні породи					2,93
	Бензин АІ-95	л.		7,5		
	Тверді породи		0,47			3,53
	М'які, середні породи		0,32			2,40
	Масло Хускварна	л.		56,7		
	Тверді породи		0,009			0,53
	М'які, середні породи		0,006			0,36
	Масло М14В2	кг.		13,2		
	Тверді породи		0,019			0,25
	М'які, середні породи		0,013			0,17
V	Амортизація					3,52
	Амортизація бензопили	грн.				3,52
VI	Загальновиробничі витрати 152,7 %					43,12
Всього витрат (твердолистяні породи)						89,81
Всього витрат (м'ягколистяні та середні породи)						88,44

стосовно дров твердолистяних порід на 1 м куб. по вартості трудових та матеріальних витрат у 2017 році вона становила 138,42 грн.; збір за використання лісових ресурсів – 10,3 грн.; собівартість, ціна для підприємств Південно-Західної залізниці – 148,72 грн.; вартість (рентабельність становить 5%) – 156,16%; вартість з ПДВ, ціна для сторонніх організацій та населення – 187,39 грн.

Крім того, на Жмеринській дистанції захисних лісонасаджень планується та обліковується собівартість одиниці продукції основних видів. Дані про собівартість одиниці окремих видів продукції, вільні від впливу побічних структурних факторів, уможливлюють докладне оцінювання факторів, що впливають на прямі витрати.

Розглянемо калькуляцію 1 м. куб лісопродукції в розрізі порід від рубок та догляду по виробничому підрозділу Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень у 2017 році на основі табл. 4.

Підсумовуючи, зазначимо, що велике значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має збереження суворого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Поступове впровадження на підприємстві режиму економії виявляється перш за все у зменшенні затрат матеріальних ресурсів

Таблиця 3

Калькуляція вартості 1 м. куб. лісопродукції від рубок, догляду по виробничому підрозділу Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень у 2017 р.

№ з/п	Назва роботи, склад роботи, склад групи	Одиниця виміру	Розряд роботи	Норма часу, год.	Годинна тарифна ставка, грн.	Всього витрат, грн.
I	Основна заробітна плата					21,92
1	Механізоване звалювання дерев з підготовкою робочого місця	м. куб.				
	Лісоруб 6 розряду					
	Лісоруб 4 розряду – 2 чол.		4,26	0,453	14,68	6,65
2	Обрубування сучків	м. куб.				
	Робітник на п/г роботах 4 розряду		4	0,668	13,21	8,82
3	Механізоване кряжування хлистів на сортименти	м. куб.				
	Лісоруб 5 розряду					
	Лісоруб 4 розряду		4,5	0,297	14,13	4,20
4	Паління неліквідної деревини, порубко-вих залишків, які складені в купи порубкових залишків	м. куб.				
	Робітник на п/г роботах 3 розряду		3	0,192	11,72	2,25
II	Додаткова заробітна плата, в. т. ч.					13,15
	Премія 8 %					1,75
	Вислуга років 40 %					8,77
	Доплата за шкідливі умови праці 12 %					2,63
III	Нарахування на соціальні заходи, 22 %					7,71
IV	Матеріальні витрати					
	Тверді породи					9,83
	М'які та середні породи					6,69
	Бензин АІ-95	л.		16,99		
	Тверді породи		0,47			7,99
	М'які, середні породи		0,32			5,44
	Масло Хускварна	л.		150,0		
	Тверді породи		0,009			1,41
	М'які, середні породи		0,006			0,96
	Масло М14В2	кг.		23,17		
	Тверді породи		0,019			0,44
	М'які, середні породи		0,013			0,30
V	Амортизація					0,36
	Амортизація бензопили	грн.				0,36
VI	Загальновиробничі витрати					85,45
Всього витрат (твердолистяні породи)						138,42
Всього витрат (м'ягколистяні та середні породи)						135,28

на одиницю продукції, зменшенні витрат щодо обслуговування виробництва й управління, ліквідації втрат від браку та інших невиробничих витрат.

Утім, резерви зниження цехових та загальногосподарських витрат передбачають спрощення та здешевлення апарату управління, економію на управлінських витратах. Значні резерви зниження собівартості полягають також у зниженні втрат від браку [3]. Тому підприємству необхідно зводити ці втрати до мінімального рівня. Відносного зниження собівартості продукції можна досягти за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати.

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції [1, с. 101–102]:

– затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці;

Таблиця 4

Калькуляція вартості 1 м. куб. лісопродукції від рубок, догляду по виробничому підрозділу Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень у 2017 р.

№ з/п	Сортування за назвою породи	Одиниця виміру	Вартість трудових та матеріальних витрат	Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	Собівартість	Вартість (рентабельність 30 %)	Вартість з ПДВ
1	Дуб						
	Велика	грн.	391,98	629,13	1021,11	1327,44	1592,93
	Середня	грн.		302,32	694,30	902,59	1083,11
	Дрібна	грн.		100,66	492,64	640,43	768,52
2	Черешня						
	Велика	грн.	391,98	413,56	805,54	1047,20	1258,64
	Середня	грн.		353,19	745,17	968,72	1152,46
	Дрібна	грн.		176,48	568,46	739,00	886,80
3	Ясен, клен						
	Велика	грн.	391,98	235,93	627,91	816,28	979,54
	Середня	грн.		201,52	593,5	771,55	925,88
	Дрібна	грн.		100,66	492,64	640,43	768,52
4	Акація						
	Велика	грн.	391,98	207,17	599,15	778,89	934,67
	Середня	грн.		176,93	568,91	739,58	887,50
	Дрібна	грн.		88,45	480,43	624,56	749,47
5	Береза, граб, в'язові						
	Велика	грн.	391,98	35,11	427,09	555,22	686,26
	Середня	грн.		30,21	422,19	548,85	658,61
	Дрібна	грн.		22,46	414,44	538,77	645,52
6	Сосна						
	Велика	грн.	387,80	239,79	627,59	815,88	979,03
	Середня	грн.		153,36	541,16	703,50	844,20
	Дрібна	грн.		58,97	446,77	580,80	696,95
7	Ялина						
	Велика	грн.	387,80	212,6	600,4	780,51	936,62
	Середня	грн.		121,28	569,08	739,80	887,67
	Дрібна	грн.		69,52	457,32	594,51	713,41
8	Липа, вільха чорна						
	Велика	грн.	387,80	35,11	422,91	549,78	659,73
	Середня	грн.		30,21	418,01	543,41	652,09
	Дрібна	грн.		22,46	410,28	533,33	640,00
9	Осика, вільха сіра, осокір, тополя						
	Велика	грн.	387,80	20,33	408,13	530,56	636,68
	Середня	грн.		17,56	405,36	526,95	632,35
	Дрібна	грн.		13,33	401,13	521,46	625,76

– затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці;

– адміністративно-управлінські витрати.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі. Чинниками зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва й праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

Висновки з проведеного дослідження. Систематичне зниження собівартості не тільки забезпечує зростання прибутку підприємства, але й дає державі додаткові джерела як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального становища працівників. Вплив підприємства на елементи витрат є обмеженим. Однак він можливий через незалежне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань, а саме витрати на оплату праці,

структура й джерела її виплати, вартість основних виробничих засобів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування. Виявлення резервів зниження собівартості має спиратись на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства, а саме вивчення технічного та організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей та основних засобів, сировини й матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також усіх складових собівартості. Основним і головним резервом зниження собівартості робіт, послуг підприємства є скорочення матеріальних витрат. Вдосконалення механізму управління витратами ефективне тільки на основі використання комплексного, системного підходу до вирішення проблеми зниження собівартості продукції на підприємстві. Скорочення витрат виробництва та зниження на цій основі собівартості продукції є одними з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вудвуд В.В., Козакова І.Ф. Резерви зниження собівартості продукції як один із напрямків підвищення ефективності функціонування підприємства. Інноваційна економіка. 2016. № 8 (46). С. 100–103.

2. Железняк О.О., Олещенко Л.М. Визначення собівартості пасажирсько-транспортного процесу. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 11 (137). С. 218–226.

3. Смірнова П.В. Управління витратами: конспект лекцій для студентів, які навчаються за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», 6.030507 «Маркетинг» для денної та заочної форм навчання. Харків: ФОП Шейніна О.В., 2016. 96 с.

REFERENCES:

1. Vudvud V.V., Kozakova I.F. (2013) Rezervy znyzhennja sobivartosti produkciji jak odyn iz naprjamkiv pidvyshhennja efektyvnosti funkcionuvannja pidpryjemstva / V.V. Vudvud, I.F. Kozakova // Innovacijna ekonomika № 8' (46). – pp. 100–103.

2. Zheleznjak O.O., Oleshhenko L.M. (2012) Vyznachennja sobivartosti pasazhyrsjko-transportnogho procesu / O.O. Zheleznjak, L.M. Oleshhenko// Aktualjni problemy ekonomiky № 11 (137). – pp. 218–226.

3. Smirnova P.V. (2016) Upravlinnja vytratamy [Cost management]: konspekt lekcij dlja studentiv, jaki navchajutjsja za naprjamom pidghotovky 6.030504 "Ekonomika pidpryjemstva", 6.030507 "Marketyngh" dlja dennoji ta zaochnoji form navchannja. – Kharkiv: FOP Shejnina O.V. – 96 p.

Kul'hanik O.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and International Relations
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

DIRECTIONS OF EVALUATION OF CALCULATION OF THE COST OF WORKS, SERVICES OF THE ENTERPRISE

In the article methodical approaches to the analysis of production costs are investigated. The purpose of the article is to justify the directions of calculation of the cost price of products, works, services at the enterprise, taking into account factors and time to achieve development and efficiency of the enterprise. Effective management is needed for analysis and planning of costs with the distribution of them dependent on management decisions (relevant) and independent (irrelevant). The necessity of taking into account branch features in the account of total production costs and cost estimation of 1 cubic meter of forest products from cutting and care of protective forests in dynamics by the name of work, the composition of work, the composition of the group, and sorting by the name of the breed is proved. The reserves of reduction of the shop and general economic expenses and a source of reduction of the cost price of products, works, and services are considered. With limited resources and achievement of planned efficiency, there is the need for a constant comparison of incurred costs and received results.

It was found out that the importance of the struggle for reducing the cost of production is to maintain a strict regime of the economy in all areas of production and economic activity of the enterprise. The gradual introduction of a mode of the economy at the enterprise manifests itself first of all in reducing the cost of material resources per unit of production, reducing the cost of servicing production and management, eliminating losses from lack and other non-productive costs.

The reserves of reduction of the shop and general expenses are provided for simplification and cheapening of the control apparatus, saving on managerial expenses. Significant reserves of cost reduction are also in reducing the reject loss. Therefore, the company must reduce these losses to a minimum level. A relative reduction in the cost of production can be achieved at the expense of increasing productivity and saving wages.

The main ways to reduce the cost of production is to reduce the costs that have the largest share in its structure. Factors for reducing the cost of production are the improvement of the technical level of production, the improvement of the organization of production and labour, the change in the structure and volume of production, industry, and other factors.

ІНСТРУМЕНТИ ПОБУДОВИ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

TOOLS OF CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT OF A MARKETING MANAGEMENT SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 658.8:339

Макаренко Н.О.
к.е.н., доцент кафедри
статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний
університет
Лобода Д.С.
магістр
Сумський національний аграрний
університет

У статті розглянуто основні інструменти побудови системи управління маркетинговою діяльністю підприємства, проаналізовано принципи її розвитку в аграрній сфері. Розроблено стратегію управління маркетинговою діяльністю, яка дає змогу визначити стратегічний курс дій з урахуванням стратегічної конкурентної позиції аграрного підприємства на ринку.
Ключові слова: *система управління, маркетингова діяльність, середовище маркетингу, конкурентоспроможність підприємства, стратегія розвитку, аграрне підприємство.*

В статье рассмотрены основные инструменты построения системы управления маркетинговой деятельностью предприятия, проанализированы принципы ее развития в аграрной сфере. Разработана стратегия управления маркетинговой деятельностью, которая позволяет определить стратегический курс действий с учетом стратегической конкурентной позиции аграрного предприятия на рынке.
Ключевые слова: *система управления, маркетинговая деятельность, среда маркетинга, конкурентоспособность предприятия, стратегия развития, аграрное предприятие.*

The article considers the main tools for building a management system for marketing activities of the enterprise and analyses the principles of its development in the agrarian sector. The strategy of marketing activity management is developed, which allows determining the strategic course of action, taking into account the strategic competitive position of the agrarian enterprise in the market.
Key words: *management system, marketing activity, marketing environment, enterprise competitiveness, development strategy, agrarian enterprise.*

Постановка проблеми. Функціонування економіки України в ринкових умовах вимагає переорієнтації господарюючих суб'єктів на нові форми й методи роботи, що дають змогу підтримувати оптимальний рівень фінансово-економічних показників у виробничій діяльності. У зв'язку з цим багато підприємств віддають перевагу новим методам роботи зі споживачами та просування товарів на ринку, які традиційно знаходять своє відображення в маркетингу. У цій ситуації необхідною є розробка шляхів раціоналізації управління маркетинговою діяльністю, що є неможливою без урахування взаємодії економічного та філософського підходів. Актуальність поставленої проблеми визначається високим ступенем значущості маркетингової діяльності для підприємства загалом, відсутністю системного підходу до практичного застосування економічних підходів для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принципам побудови та розвитку системи управління маркетинговою діяльністю підприємств присвячені праці таких вчених, як Л. Балабанова, А. Войчак, С. Гаркавенко, С. Ілляшенко, В. Руделіус, Є. Крикавський.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення практичних інструментів побудови та розвитку системи управління маркетинговою діяльністю у вітчизняних аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління маркетинговою діяльністю є своєрідною системою вирішення завдань, пов'язаних з пошуком цільових ринків, проведенням маркетингових досліджень, розробленням конкурентного продукту та інших елементів комплексу маркетингу, а також організацією зворотного зв'язку зі споживачами.

Водночас сутність цього питання торкається не лише економічних важелів впливу на цю систему, але й філософської основи всіх її елементів. Сьогодні запорукою успішної діяльності аграрного підприємства в ринкових умовах господарювання є вихід на ринок за умови створення більш досконалої системи управління маркетинговою діяльністю з можливістю швидкої адаптації до постійних хаотичних змін в економічному середовищі. Як відомо, маркетинг є особливою сферою економічної науки, яка займається вирішенням проблем щодо раціоналізації та оптимізації в широкому сенсі за допомогою розроблення відповідного інструментарію. Коли йдеться безпосередньо про значення маркетингу, потрібно зазначити, що саме маркетинг дає змогу підприємствам краще пристосовуватися до умов ринку.

Враховуючи умови функціонування аграрного підприємства, відзначимо, що конкурентна боротьба ускладнює можливість ведення підприємницької діяльності та збереження лідируючих позицій на ринку. Ще однією не менш важливою проблемою є відсутність або недостатня кількість кваліфікованих фахівців з маркетингу, які мали б координувати систему управління з маркетингової точки зору. На кількісний та якісний склад таких працівників впливають рівень їх освіти, вікова структура, порядок морального та матеріального стимулювання, порядок та організація роботи, що

відображається на їх ставленні до роботи [3, с. 59].

Однак треба зауважити, що в сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки та технологій, посилення конкуренції успіху може досягти тільки таке підприємство, яке творчо застосовує ефективне управління маркетинговою діяльністю підприємства у своїй діяльності, постійно шукає нові шляхи адаптації до безперервно мінливих умов, що диктує ринок [5, с. 101].

Відомий маркетолог Філіп Котлер вважає його системою різних видів діяльності підприємства, що пов'язані між собою та охоплюють планування, ціноутворення, продаж, доставку товарів та надання послуг, в яких є потреба у наявних або потенційних споживачів, а також видом людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб через обмін [4, с. 19].

Враховуючи особливості категорій «маркетинг» та «маркетингова діяльність», пропонуємо визначати управління маркетинговою діяльністю як особливий комплекс пов'язаних між собою заходів зі стратегії та тактики, які спрямовані на здійснення ефективної ринкової діяльності підприємства, досягнення задоволення потреб споживачів товарів та послуг, отримання на цій основі найбільшого прибутку. Це своєрідна зміна способу мислення – ухвалення будь-яких управлінських рішень з урахуванням вимог ринку, постійна здатність до відповідних змін, тобто це не тільки орієнтація підприємства на внутрішні можливості, але й урахування зовнішніх умов. Тобто управління підприємством спрямовується справді до відкритої системи.

О. Гогуля вважає, що фактично управління маркетинговою діяльністю є управлінням попитом. Механізм управління попитом складається з певних засобів, інструментів і зв'язків, до яких належать складові маркетинг-міксу, такі як продукт, ціна, місце пшрення та просування. Причому, як показує практика, вжиття комплексу маркетингових заходів ефективне для використання не тільки можливостей, але й вимог ринку. В управлінні попитом все залежить від продукт-менеджера, коли використовуються можливості цільового ринку для реалізації продукту. Щодо третього спрямування, то воно більшою мірою стосується маркетингу партнерських відносин [2].

Зміст процесу управління маркетинговою діяльністю підприємства визначається тим, що є об'єктом управління (виробництво і формування товарного портфеля підприємства або вибір рекламної кампанії та визначення стратегії продукту тощо). Технологія управління маркетинговою діяльністю визначає, як здійснюються процеси дії та регулювання позиції підприємства на ринку. Між розглянутими характеристиками процесу управління маркетинговою діяльністю існує безпосередній зв'язок, оскільки технологічні елементи включають різні операції та процедури, що мають цільову й організаційну завершеність. Економічна сутність управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємства ґрунтується на його основних принципах, які припускають, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів [6, с. 8].

Для побудови якісної системи управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємства необхідно врахувати також вплив та взаємодію чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища його функціонування (рис. 1).

Необхідність перспективної конкурентної системи управління маркетинговою діяльністю підприємства ніколи не була такою гострою, як сьогодні. Коли ринок стабільний чи повільно еволюціонує таким чином, що його розвиток легко можна спрогнозувати, і коли правила конкуренції визначаються всіма учасниками, цілком можна процвітати з використанням методу спроб та помилок [9, с. 552].

Зрештою, система управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємства значною мірою не відповідає вимогам сучасних ринків. Тому для успішної діяльності господарства в умовах ринкової турбулентності управління маркетинговою діяльністю має забезпечити наявність і функціонування таких складових:

1) стратегічне бачення (сутність діяльності підприємства та фокусування енергії усіх його підрозділів на досягненні більш високих показників, ніж у конкурентів);

2) насправді ринкова орієнтація (на першому місці серед усіх цінностей і переконань завжди перебуває споживач);

3) жорсткий процес формування та вибору найкращої стратегії з урахуванням усіх проблем, з якими стикається аграрне підприємство.

Загалом побудова ефективної маркетингової стратегії аграрних підприємств, на нашу думку, можлива лише за умови поступової трансформації наявної в їх організаційній структурі служби реалізації та збуту в маркетингову службу підприємства. Як уже зазначалось, аграрне підприємство, яке орієнтоване на довгострокове утримання конкурентних переваг, надає маркетинговій системі функції управляючої системи (рис. 2).

Дослідження показали, що система управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємства розглядається як комплексна та досить складна динамічна і ймовірнісна система. Отже, система управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як складова частина загальної маркетингової системи управління підприємством.

Запропонований алгоритм системи управління маркетинговою діяльністю аграрного підприєм-

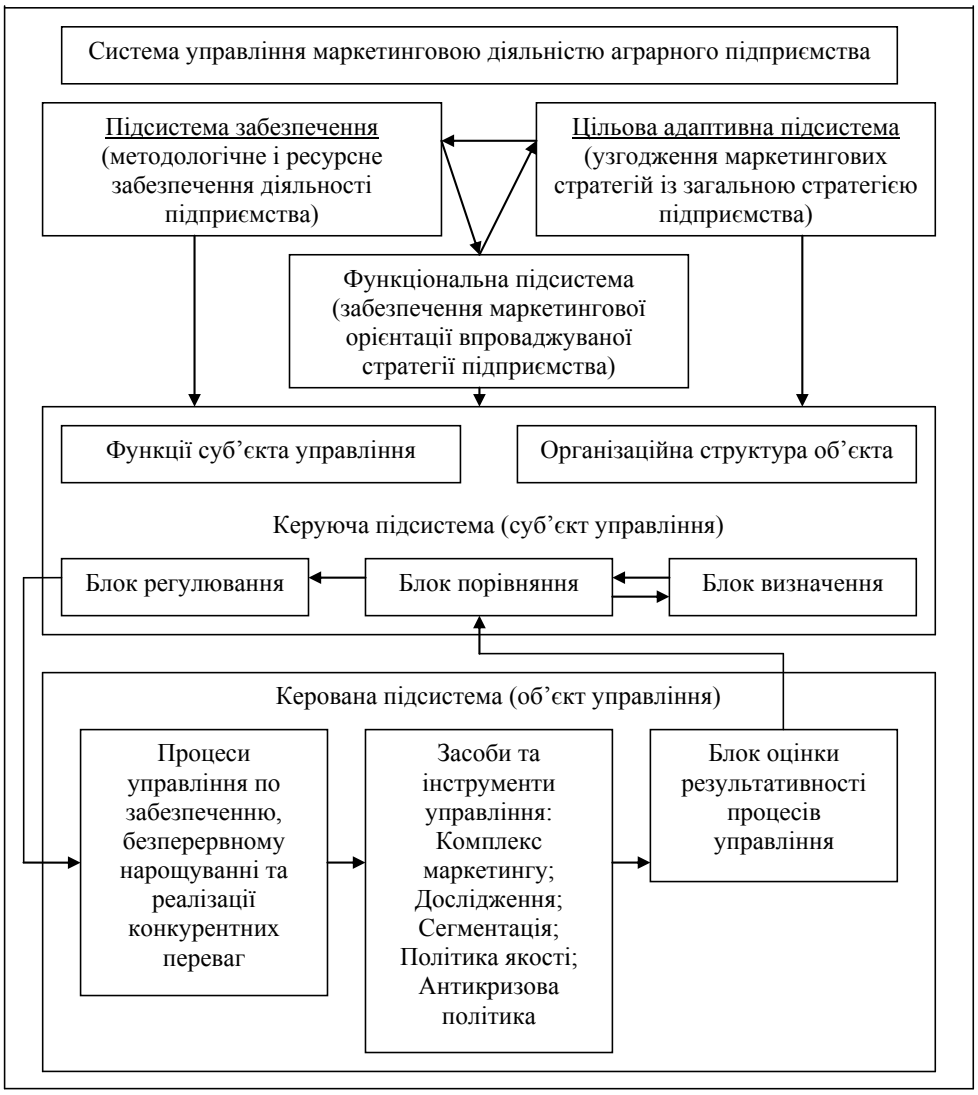


Рис. 1. Вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на систему управління маркетинговою діяльністю лісового підприємства

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [6]

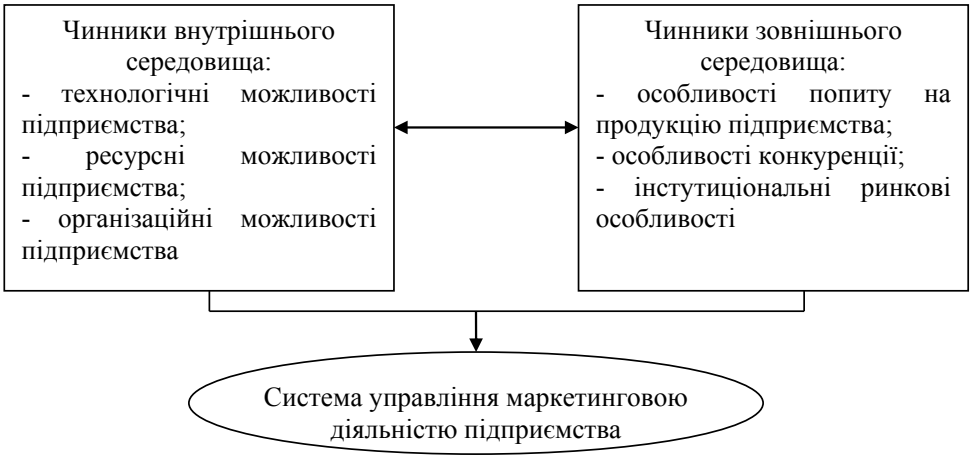


Рис. 2. Алгоритм формування системи управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємства

Джерело: побудовано авторами

ства відображає взаємозв'язки керуючої, керованої, цільової адаптивної підсистем та підсистеми забезпечення, а також компонент, що характеризують зворотній зв'язок та зв'язок із зовнішнім середовищем. Останнє дає змогу створити в аграрному підприємстві раціональну систему управління його конкурентоспроможністю.

У сучасних умовах загострення конкурентної боротьби підприємству необхідно розробити реальну стратегію управління маркетинговою діяльністю з метою збільшення ефективності роботи підприємства на регіональному ринку. Зовнішні умови розвитку підприємства не залежать від самого підприємства, а визначаються напрямом господарської політики держави, урядовими заходами з управління й регулювання. Аналіз зовнішніх умов є базою прийняття рішень про підвищення конкурентоспроможності, сприяє росту ефективності та рентабельності його виробничо-збутової діяльності, створенню основи для становлення маркетингового підходу до вирішення ключових задач управління. Характеристика маркетингового середовища аграрного підприємства дає змогу визначити напрями підвищення його конкурентоспроможності в системі маркетингового управління [1, с. 18].

Визначення конкурентоспроможності підприємства базується на аналізі його сильних та слабих сторін, а головне, потенційних можливостей. Оцінювання потенційних можливостей підприємства є складною та трудомісткою задачею, що дає змогу забезпечити баланс ринкових запитів з реальними можливостями самого підприємства, розробити основні програми його виробничого розвитку й поведінки на ринку, а також підвести реальну та компетентну основу під рішення, що приймаються.

Стратегію, на яку слід орієнтуватись досліджуваному підприємству СТОВ «Промінь» Лебединського району Сумської області, доцільно вибрати, скориставшись методом SPACE, що дає змогу визначити певний стратегічний курс дій підприємства з урахуванням стратегічної конкурентної позиції, яку воно займає на ринку.

Метод SPACE (Strategik Position and Action Avalution – оцінка стратегічного становища та дій) є комплексним методом, призначеним для вибору оптимальної стратегії на основі оцінювання діяльності підприємства за чотирма групами критеріїв, такими як фінансова сила підприємства; конкурентоспроможність підприємства; привабливість ринку (сегмента), у якому функціонує підприємство; стабільність ринку (сегмента), у якому функціонує підприємство. Під час формулювання показників у межах критеріїв оцінювання потрібно брати до уваги специфіку аграрного підприємства, завдання, що стоять перед ним, його стратегічні маркетингові можливості, а також прийняту в підприємстві систему орієнтирів та цінностей. Для того щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки Р (х, у) [7]:

$$X = ПС\text{-}КП, \quad (1)$$

де ПС – привабливість ринку підприємства;

КП – конкурентоспроможність підприємства.

$$У = ФС\text{-}СТ, \quad (2)$$

де ФС – фінансова сила підприємства;

СТ – стабільність ринку.

Інтервали значно краще відображають діапазон можливих змін кожного показника, ніж детерміновані числа, але вони дещо ускладнюють графічну модель, що використовується в методі SPACE. Для того щоб визначити рекомендовану стратегію (або діапазон стратегій), потрібно у вибраній системі координат побудувати стратегічний конкурентний трикутник, вершинами якого будуть початок координат і точки $P_1(x_1y_2)$, $P_2(x_2y_1)$.

Трансформуємо формули для довірчих інтервалів.

$$[x_1\ x_2] = [ПС_1\ ПС_2]\text{-}[КП_1, КП_2]; \quad (3)$$

$$[У_1, У_2] = [ФС_1\ ФС_2]\text{-}[СТ_1\ СТ_2]. \quad (4)$$

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE базується на експертній оцінці керівника та провідних фахівців підприємства (табл. 1).

Побудуємо точки на рис. 3, за допомогою яких зможемо з'ясувати, до якої стратегії належить аграрне підприємство.

Стратегії, на які слід орієнтуватись, визначаються на основі домінуючих за значущістю для конкретного підприємства критеріїв:

– на консервативну стратегію доцільно орієнтуватися підприємствам, що володіють високою фінансовою силою та високим рівнем конкурентоспроможності;

– на агресивну стратегію слід орієнтуватися підприємствам, що мають сильний фінансовий стан і працюють на дуже привабливих для них ринках;

– на конкуруючу стратегію мають орієнтуватися підприємства, що працюють на дуже привабливому ринку з конкурентною ситуацією, що часто змінюється;

– на захисну стратегію слід орієнтуватися підприємствам, що мають низький рівень конкурентоспроможності і працюють на нестабільному ринку;

– глобальні стратегії використовують підприємства, діяльність яких спрямована на досягнення довгострокових конкурентних переваг [8, с. 48].

Відповідно до проведеного дослідження діяльність СТОВ «Промінь» можна віднести до захисної стратегії, яка застосовується для попереднього визначення та збереження частки ринку, базується на зниженні собівартості підприємства, що володіє необхідними фінансовими ресурсами та конкуруючою стратегією, а отже, конкурентна ситуація підприємства часто змінюється.

Таблиця 1

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE

Критерії	Значимість критерія	Експертна оцінка керівника, бали	Експертна оцінка фахівців, бали	Зважена оцінка керівника, бали	Зважена оцінка фахівців, бали
Фінансова сила підприємства (ФС)					
Майновий стан	0,3	3	4	0,9	1,2
Фінансова стабільність підприємства	0,4	4	4	1,6	1,6
Рівень загрози банкрутства	0,3	1	1	0,3	0,3
Комплексна оцінка	1,0	8	9	2,8	3,1
Конкурентоспроможність підприємства (КП)					
Відносна позиція на ринку	0,2	4	3	0,8	0,6
Відносний конкурентний потенціал	0,3	5	4	1,5	1,2
Відносний науково-дослідницький потенціал	0,2	3	4	0,6	0,8
Відносний потенціал керівних кадрів	0,3	5	5	1,5	1,5
Комплексна оцінка	1,0	17	16	4,4	4,1
Привабливість ринку підприємства (ПС)					
Розмір і зростання ринку	0,3	4	4	1,2	1,2
Якість ринку	0,2	5	5	1,0	1,0
Конкурентна ситуація	0,2	4	5	0,8	1,0
Стан макросередовища	0,3	4	4	1,2	1,2
Комплексна оцінка	1,0	17	18	4,2	4,4
Стабільність ринку підприємства (СТ)					
Продуктова лінія	0,2	4	4	0,8	0,8
Стратегічне конкурентне середовище	0,3	3	4	0,9	1,2
Стабільність частки ринку	0,1	4	5	0,4	0,5
Постійність споживачів	0,1	5	4	0,5	0,4
Технологія	0,3	4	4	0,6	0,6
Комплексна оцінка	1,0	20	21	3,2	3,5
Довірчі інтервали					
X_1, X_2 = $ПС_1$, $ПС_2$ – $КП_1$, $КП_2$		X_1 = -0,2		X_2 = 0,3	
Y_1, Y_2 = $ФС_1$, $ФС_2$ – $СТ_1$, $СТ_2$		Y_1 = -0,8		Y_2 = -0,8	
Координати точок					
P_1 (X_1, Y_2)	P_1 (-0,2;-0,8)				
P_2 (X_2, Y_1)	P_2 (0,3; -0,8)				

Джерело: розраховано авторами

Відповідно до класифікації видів маркетингу залежно від періоду часу, на який розробляється маркетингова політика підприємства, виділяють стратегічний маркетинг, тактичний маркетинг, оперативний маркетинг.

Концептуальна модель інтегрованого маркетингового управління аграрним підприємством представлена такими рівнями:

1) стратегічний (корпоративний) рівень маркетингового управління підприємством (комплексна система стратегічного маркетингового управління підприємством);

2) тактичний рівень (бізнес-рівень) маркетингового управління підприємством (тактична система маркетингового управління підприємством);

3) оперативний (функціональний) рівень маркетингового управління підприємством (операційна система маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємством).

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи зазначене, можемо констатувати, що для покращення конкурентоспроможності аграрних підприємств у системі управління маркетинговою діяльністю слід використовувати концептуальну модель інтегрованого маркетингового управління підприємством, яка забезпечить здійснення операційного маркетингу, тобто активного аспекту інтегрованого маркетингу, та стратегічного маркетингу, тобто аналітичного аспекту, що завершиться вибором стратегій конкурентної переваги. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки та

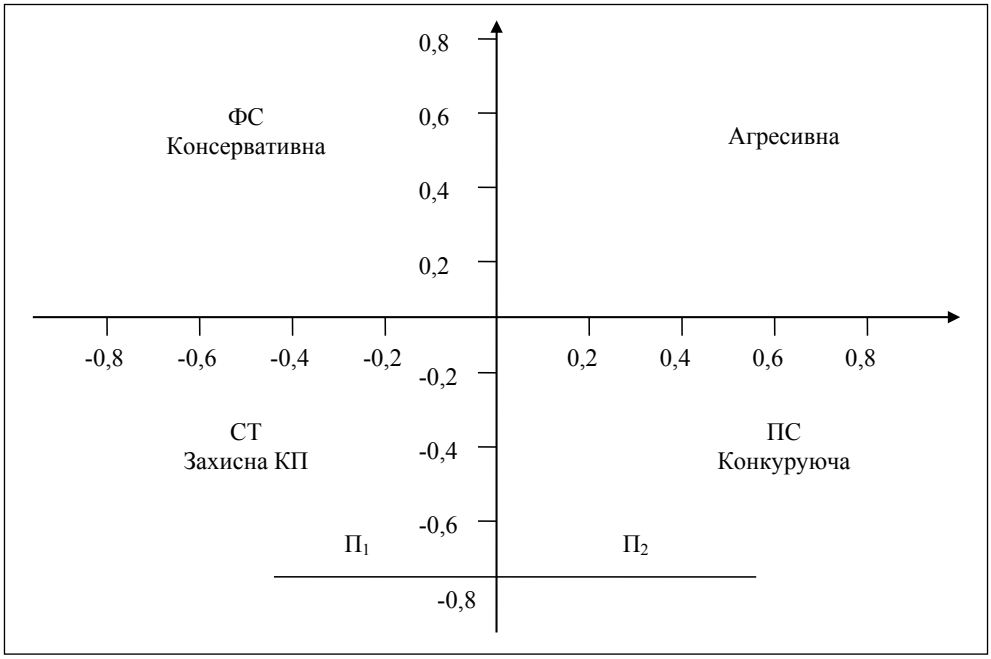


Рис. 3. Вибір стратегії перспективного розвитку підприємства

Джерело: побудовано авторами

жорсткої конкуренції стратегічною задачею кожного аграрного підприємства є забезпечення стійких конкурентних переваг на ринку, що обумовлює необхідність розроблення комплексної системи управління маркетинговою діяльністю в системі загального управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневський О. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації. Вісник економічної науки України. 2016. № 1 (30). С. 14–22.

2. Гогуля О. Формування системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств. URL: http://elibrary.nubip.edu.ua.

3. Колісник Б., Шубалий О. Економіко-статистичне дослідження тенденцій розвитку лісогосподарських підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 4. С. 58–64.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Москва: издательский дом «Вильямс», 2012. 656 с.

5. Левків Г. Алгоритм розробки стратегічного плану маркетингового менеджменту на підприємствах АПК. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 4. С. 99–105.

6. Макаренко Н. Організаційно-економічні стратегії сталого розвитку сільськогосподарського виробництва. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 2. С. 124–129.

7. Мельник Д. Маркетингова стратегія підприємства. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal-naturalVchnu/ekon/2009_3_1/pdf/213-219.pdf.

8. Мороз Л., Лебідь Т. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства. Львів: вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. С. 45–50.

9. Чукурна О. Модель оцінки маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 110. С. 549–555.

REFERENCES:

1. Vyshnevskyy O. (2016) Problemy stratehichnoho upravlinnya sotsialno-ekonomichnym rozvytkom Ukrayiny z urakhuvannyam protsesiv detsentralizatsiyi [Problems of Strategic Management of Socio-Economic Development of Ukraine in the Context of Decentralization Processes] in Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny: naukovyy zhurnal [Bulletin of the Economic Science of Ukraine], issue 1 (30), pp. 14–22.

2. Hohulya O. Formuvannya systemy upravlinnya marketynhovoyu diyalnistyu silskohospodarskykh pidpryyemstv [Formation of a management system for marketing of agricultural enterprises] of electronic resource. – Rezhym dostupu: http://elibrary.nubip.edu.ua.

3. Kolisnyk B. (2010) Ekonomiko-statystychne doslidzhennya tendentsiy rozvytku lisohospodarskykh pidpryyemstv [Economic-statistical research of trends of forestry enterprises development] in Aktualni problemy ekonomiky [Current problems of the economy], issue 4, pp. 58–64.

4. Kotler F. (2012) Osnovy marketynha. Kratkyy kurs [Fundamentals of Marketing. Brief course]. Moscow: izdatelskyy dom “Vylyams”, pp. 656 (in Russian).

5. Levkiv H. (2014) Alhorytm rozrobky stratehichnoho planu marketynhovoho menedzhmentu na pidpryyemstvakh APK [Algorithm for developing a strategic marketing management plan at the agroindustrial complexes] in Investytsiyi: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience], issue 4, pp. 99–105.

6. Makarenko N. (2016) Orhanizatsiyno-ekonomichni stratehiyi staloho rozvytku silskohospodarskoho vyrobnytstva [Organizational and Economic Strategies for Sustainable Development of Agricultural Production] in Ekonomika i suspilstvo [Economy and Society], issue 2, pp. 124–129.

7. Melnyk D. Marketynhova stratehiya pidpryyemstva [Marketing strategy of the enterprise]. of electronic resource. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua.

8. Moroz L. (2009) Stratehichnyy analiz marketynhovoho potentsialu pidpryyemstva [Strategic analysis of the marketing potential of the enterprise]. Lviv: vydvo Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”, pp. 45–50.

9. Chukurna O. (2016) Model otsinky marketynhovykh antykryzovykh stratehiy v orhanizatsiyno-ekonomichnomu mekhanizmi pidpryyemstva [Model of assessment of marketing crisis management strategies in the organizational and economic mechanism of the enterprise] in Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy], issue 110, pp. 549–555.

Makarenko N.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics,
AGD and Marketing
Sumy National Agrarian University
Loboda D.S.
Master
Sumy National Agrarian University

TOOLS OF CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT OF A MARKETING MANAGEMENT SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Functioning of the Ukrainian economy in market conditions requires the reorientation of business entities to new forms and methods of work that allow maintaining the optimal level of financial and economic indicators in production activities. In this regard, many enterprises prefer new methods of working with consumers and promoting products in the market, which are traditionally reflected in marketing. In this situation, it is necessary to develop ways to streamline the management of marketing activities.

The offered algorithm of the management system of the marketing activity of the agrarian enterprise reflects the interconnections of the control, controlled, target adaptive subsystems and support subsystem, as well as components that characterize the feedback and the connection with the external environment. The latter allows us to create an agrarian enterprise with a rational system for managing its competitiveness.

To improve the competitiveness of agrarian enterprises in the marketing management system, the conceptual model of the integrated marketing management of the enterprise should be used, which will ensure the implementation of operational marketing – an active aspect of integrated marketing and strategic marketing – an analytical aspect that will result in the selection of strategies for competitive advantage. In today’s conditions of development of market economy and hard competition, the strategic task of each agricultural enterprise is to ensure stable competitive advantages in the market, which necessitates the development of a comprehensive marketing management system in the system of general management.

ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

ORGANIZATION OF THE RATIONAL SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION DISTRIBUTION

УДК 338.443:338.49

Муштай В.А.
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет,
Горян Я.С.
магістр
Сумський національний аграрний університет

У статті обґрунтовано необхідність оптимізації процесу реалізації продукції аграрними підприємствами. Виділено умови організації раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції. Охарактеризовано систему розподілу окремого агропідприємства. Доведено, що в основу побудови раціональної системи розподілу сільськогосподарського підприємства має покладатися принцип керованості результатами збутової діяльності на основі систематичного та повного аналізу ефективності збуту сільськогосподарської продукції за всіма каналами розподілу, що використовуються підприємством.

Ключові слова: *політика розподілу, збутова діяльність, обсяги реалізації, канали збуту, ефективність збуту, система розподілу, сільськогосподарська продукція, чистий дохід, чистий прибуток, повна собівартість, рентабельність продажу, рентабельність каналу збуту.*

В статье обоснована необходимость оптимизации процесса реализации продукции аграрными предприятиями. Выделены условия организации рациональной системы распределения сельскохозяйственной продукции. Охарактеризована система распределения отдельного агропредприятия. Доказано, что в основу построения рациональной системы распределения сельскохозяйственного предприятия должен быть положен принцип управления результатами сбытовой деятельности на основе систематического и полного анализа эффективности сбыта сельскохозяйственной продукции по всем каналам распределения, используемым предприятием.

Ключевые слова: *политика распределения, сбытовая деятельность, объемы реализации, каналы сбыта, эффективность сбыта, система распределения, сельскохозяйственная продукция, чистый доход, чистая прибыль, полная себестоимость, рентабельность продаж, рентабельность канала сбыта.*

The article substantiates the necessity of optimizing the process of selling products by agrarian enterprises. Conditions for organizing a rational distribution system for agricultural products are identified. A system of distribution of a separate agro-enterprise is described. It is proved that the basis for constructing a rational distribution system of an agricultural enterprise should be the principle of management of sales results on the basis of a systematic and complete analysis of the efficiency of sales of agricultural products across all distribution channels used by the enterprise.

Key words: *distribution policy, sales activity, sales volumes, sales channels, sales efficiency, distribution system, agricultural products, net income, net profit, full cost, sales profitability, profitability of sales channel.*

Постановка проблеми. Оптимізація процесу реалізації сільськогосподарської продукції та організація раціональної системи розподілу дають змогу забезпечити своєчасне постачання сільськогосподарської продукції у місця споживання, її адаптацію до вимог посередницьких структур та споживачів. Саме це зумовлює актуальність планування, формування і розвитку маркетингової збутової політики, системи розподілу зокрема, а також виявлення потенціалу збуту, що в підсумку дасть змогу аграрним товаровиробникам одержувати додаткові доходи і прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти запровадження раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції досліджують І.Ю. Гришова, Ю. Зайцев, О.В. Кучер, О.В. Панухник, В.В. Россоха, О.М. Шарапа, А.В. Тарасенко та інші науковці [1–5].

Постановка завдання. Метою статті є виявлення умов організації раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції та визначення їхнього впливу на ефективність управління каналами збуту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова збутова політика як складова частина маркетингової діяльності підприємства передбачає виконання заходів і операцій із фізичного переміщення продукції, вибір та розроблення стратегії розподілу, яка дає змогу обґрунтовано визначити порядок дій, а також ухвалювати низку тактичних рішень щодо каналів збуту, у результаті чого на підприємстві формується оптимальна система розподілу.

На формування систем розподілу продукції підприємств впливають різні контрагенти зовнішнього середовища, зокрема суб'єкти інфраструктури ринку, споживачі і держава. Своєю чергою, підприємство використовує низку засобів впливу на формування систем розподілу своєї продукції, а саме: диференціацію та диверсифікацію виробництва; адаптацію використовуваних каналів збуту; вдосконалення політики розподілу тощо. При цьому прийняття відповідних рішень ґрунтується та опосередковується під час формування та реалізації маркетингової політики.

Саме об'єктивна необхідність поєднання економічного підґрунтя з низкою організаційних заходів додатково зумовлює доцільність формалізації саме організаційно-економічного механізму формування систем розподілу.

Система товароруху сільськогосподарської продукції ґрунтується на забезпеченні її доставки в те місце, де вона потрібна, коли вона потрібна, у таких кількостях, у яких її можна продати, та такої якості, яка відповідає очікуванням споживачів. Ця система охоплює велику сферу господарської діяльності аграрного підприємства – від виробництва до місця продажу готової продукції.

Вважаємо, що раціональність організованої системи розподілу аграрного підприємства слід розглядати через швидкість виконання замовлення, гарантію поставок, зручність упаковки товару, що сукупно впливають на рівень задоволеності споживача, його готовність купувати сільськогосподарську продукцію та підвищення ефективності збутової діяльності самого підприємства.

За умови виконання поставлених завдань організація раціональної системи розподілу має передбачати:

– диверсифікацію ризиків під час збуту сільськогосподарської продукції;

– ціноутворення на внутрішньому (зовнішньому) ринках за наявних сталих конкурентних відносин;

– виробництво оригінальної продукції для продажу на вітчизняному (закордонному) ринку;

– виявлення перспективних ринків;

– зменшення витрат на створення продукції, застосування прогресивних технологій під час обробки та сортування;

– збільшення доданої вартості в торгівлі сільськогосподарською продукцією;

– визначення оптимального продажу продукції через кожний конкретний канал збуту [4, с. 125–126].

Окрім того, маємо зауважити, що засоби впливу на формування маркетингової, комерційної та логістичної компонент систем розподілу продукції аграрних підприємств можуть бути досить глибоко диференційованими, оскільки практична реалізація управлінських рішень вимагає залучення широкого спектра виробничо–збутових інструментів, а отже, конкретизувати їх можна лише для умов конкретного підприємства.

Управління збутом займає особливе місце в системі маркетингу СВК «АФ «Семенівська», адже це саме той інструмент, який дає змогу зберегти споживні цінності сільськогосподарської продукції, що виробляється підприємством, в ланцюжку від виробника до споживача та отримати при цьому економічний результат.

В умовах інтеграційних процесів в Україні гостро постає питання налагодження ефективних каналів розподілу сільськогосподарської продукції, оскільки недосконала система реалізації продукції гальмує розвиток вітчизняного агропромислового комплексу в цілому.

Розпад централізованої системи розподілу швидкопсувної продукції сільськогосподарського виробництва та відсутність нової системи, що відповідає умовам ринкової економіки, сприяли виникненню численних посередницьких структур на ринку сільськогосподарської продукції та формуванню нецивілізованих ринкових відносин. Нині стійких, стабільних зв'язків у продовольчому ланцюжку між підприємцями агробізнесу, оптовиками і роздрібними торговцями здебільшого не склалося, вони носять безсистемний, епізодичний характер. Це гальмує відтворювальні процеси в агропромисловому комплексі, оскільки існування кожного сільгосппідприємства залежить від ефективності комерційної діяльності [5, с. 158].

Більша частина агропромислових виробників визнає, що застосування маркетингових підходів до збутової діяльності – не розкіш, а необхідність. Проте спостерігаються нерозуміння суті процесу, фрагментарність в управлінні, неорганізоване та безсистемне застосування окремих елементів маркетингово-збутової системи, що не дає очікуваного позитивного результату. Подібні помилки управління дорого коштують підприємству, суттєво зменшуючи доходи [3, с. 185].

Результатами добре налагодженої системи управління збутовою діяльністю є економічні вигоди. Про ефективність управління свідчать збільшення кількості замовлень, стабілізація попиту, зменшення ризиків поставок, скорочення витрат на маркетинг і логістику [3, с. 188].

Добре налагоджену систему збуту завжди позитивно сприймуть покупці, для них це найперше задоволення потреб, комфортне придбання, відчуття небайдужості до них як споживачів. Саме налагоджене управління маркетингово-збутовою діяльністю є важливим потенціалом розвитку в умовах конкурентного середовища [1, с. 100].

Для надання оцінки організації системи розподілу продукції в СВК «АФ «Семенівська» та її раціональності дослідимо продаж продукції через кожний конкретний канал збуту підприємства.

У цілому збут сільськогосподарської продукції СВК «АФ «Семенівська» здійснюється за кількома каналами розподілу (табл. 1 та 2).

За згрупованими даними табл. 1 маємо відзначити, що СВК «АФ «Семенівська» використовує лише три канали збуту продукції рослинництва: населенню в рахунок оплати праці; пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв та іншим господарюючим суб'єктам. У повному обсязі за динамікою останніх років зазначені канали збуту використовуються лише під час реалізації таких видів продукції рослинництва, як ячмінь ярий та кукурудза. Під час реалізації гречки підприємство також використовувало всі канали збуту до моменту виведення цієї культури з бізнес-портфелю підприємства в 2017 р.

Таблиця 1

Реалізація продукції рослинництва СВК «АФ «Семенівська» за каналами збуту

Роки	Канали розподілу						Разом	
	Населенню в рахунок оплати праці		Пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв		Іншим господарюючим суб'єктам			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Пшениця озима								
2015	6,8	1,02	24,3	3,62	638,9	95,36	670,0	100,0
2016	-	-	54,1	3,33	1569,8	96,67	1623,9	100,0
2017	-	-	71,7	1,02	6956,5	98,98	7028,2	100,0
Відхилення,+/-	-	-	47,4	2,60в.п.	6317,6	3,62 в.п	6358,2	-
Темп росту,%	-	-	2,9 рази	-	10,9 рази	-	10,5 рази	-
Гречка								
2015	0,3	0,5	6,21	3,00	599,4	96,50	621,1	100,0
2016	0,6	0,05	28,68	2,50	1117,95	97,45	1147,2	100,0
2017	-	-	-	-	-	-	-	-
Відхилення,+/-	0,3	-0,45в.п.	22,47	-0,5 в.п.	518,55	0,95в.п.	526,1	-
Темп росту,%	2,0 рази	-	4,62 рази	-	186,5	-	184,7	-
Ячмінь ярий								
2015	11,1	0,72	46,5	3,01	1488,7	96,27	1546,3	100,0
2016	1,5	2,43	3,0	4,79	57,6	92,78	62,1	100,0
2017	1,1	2,50	3,3	7,48	39,7	90,02	44,1	100,0
Відхилення,+/-	-10,0	1,78в.п	-43,2	4,48в.п.	-1449,0	-6,25в.п.	-1502,2	-
Темп росту,%	9,9	-	7,1	-	2,7	-	2,9	-
Кукурудза на зерно								
2015	2,2	0,03	36,7	0,51	7147,4	99,46	7186,3	100,0
2016	8,4	0,11	6,9	0,09	7642,9	99,80	7658,2	100,0
2017	9,7	0,10	14,5	0,15	9626,9	99,75	9651,1	100,0
Відхилення,+/-	7,5	0,07в.п	-22,2	-0,36в.п.	2479,5	0,29в.п.	2464,8	-
Темп росту,%	4,41 рази	-	39,5	-	134,7	-	134,3	-
Насіння соняшнику								
2015	-	-	-	-	987,3	100,0	987,3	100,0
2016	-	-	-	-	5197,9	100,0	5197,9	100,0
2017	-	-	-	-	10111,6	100,0	10111,6	100,0
Відхилення,+/-	-	-	-	-	9124,3	-	9124,3	-
Темп росту,%	-	-	-	-	10,2 рази	-	10,2 рази	-
Соя								
2015	-	-	-	-	-	-	-	-
2016	-	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	1249,8	100,0	1249,8	100,0
Відхилення,+/-	-	-	-	-	-	-	-	-
Темп росту,%	-	-	-	-	-	-	-	-

Останні два роки СВК «АФ «Семенівська», реалізуючи пшеницю озиму, використовує лише два канали збуту: пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв та іншим господарюючим суб'єктам. Найбільша частка пшениці озимої та ячменю ярого реалізується іншим господарюючим суб'єктам (ТОВ «Ерідон-Комерц», частка даного каналу в структурі каналів збуту за кожною продукцією займає в середньому за три останні роки 97,0% та 93,02% відповідно). При цьому спостерігаються різні тенденції в структурних змінах. Зокрема, частка реалізації озимої пшениці іншим господарюючим суб'єктам за період дослідження зросла на 3,62 в. п., тоді як частка цього каналу збуту під час реалізації ячменю ярого скоротилася на 6,25 в. п. Питома вага реалізації пайовикам у рахунок орендної плати як пшениці озимої, так і ячменю ярого суттєво менша та становить у середньому 2,66% та 5,09%. Решта ячменю ярого реалізується в рахунок оплати праці. Реалізацію пшениці озимої в рахунок оплати праці припинено після 2015 р.

Під час реалізації кукурудзи на зерно в СВК «АФ «Семенівська» також здебільшого задіяний канал збуту «реалізація іншим господарюючим суб'єктам» (ТОВ «БС.К. Україна»), частка якого в

Таблиця 2

Реалізація продукції тваринництва СВК «АФ «Семенівська» за каналами збуту

Роки	Канали розподілу						Разом	
	Населенню в рахунок оплати праці		Пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв		Іншим господарюючим суб'єктам			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
ВРХ (у живій вазі)								
2015	-	-	-	-	4020,4	100,0	4020,4	100,0
2016	-	-	-	-	3169,2	100,0	3169,2	100,0
2017	-	-	-	-	3499,9	100,0	3499,9	100,0
Відхилення,+/-	-	-	-	-	-520,5	-	-520,5	-
Темп росту,%	-	-	-	-	87,1	-	87,1	-
Свині (у живій вазі)								
2015	82,8	20,98	113,3	28,72	198,5	50,30	394,7	100,0
2016	112,7	21,87	116,0	22,51	286,7	55,62	515,4	100,0
2017	-	-	-	-	-	-	-	-
Відхилення,+/-	29,9	0,89в.п.	2,7	-6,21 в.п.	88,2	5,32в.п.	120,7	-
Темп росту,%	136,1	-	102,4	-	144,4	-	130,6	-
Молоко								
2015	-	-	-	-	9830,6	100,0	9830,6	100,0
2016	-	-	-	-	4208,5	100,0	4208,5	100,0
2017	-	-	-	-	16676,2	100,0	16676,2	100,0
Відхилення,+/-	-	-	-	-	6845,6	-	6845,6	-
Темп росту,%	-	-	-	-	169,6	-	169,6	-

період із 2015 по 2017 р. коливається від 99,46% до 99,75%. Ця продукція також реалізується й населенню в рахунок оплати праці та пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв. Питома вага зазначених каналів невелика і має коливний характер за період дослідження – від 0,3% до 0,11% (за каналом «реалізація населенню в рахунок оплати») та від 0,51% до 0,15% (за каналом «реалізація пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв»).

Під час реалізації насіння соняшнику та сої, виробництво якої розпочато з 2017 р., використовується лише один канал збуту – «реалізація суб'єктам господарювання», зокрема ТОВ «Кернел-Трейд», що здійснює закупівлю насіння соняшнику, а соя в повному обсязі реалізується ТОВ «Катеринопільський елеватор».

Щодо динаміки обсягів реалізації продукції рослинництва, то маємо відзначити позитивні зрушення під час реалізації пшениці озимої (на 6 358,2 тис. грн., або у 10,5 рази), кукурудзи на зерно (на 2 464,8 тис. грн., або на 34,3%) та насіння соняшнику, обсяги реалізації якого за даний період збільшилися на 9 124,3 тис. грн., або у 10,7 рази. Поряд із цим обсяги реалізації ячменю ярого суттєво скоротилися (з 1 546,3 тис. грн. до 44,1 тис. грн.) унаслідок скорочення обсягів його виробництва.

Аналіз каналів реалізації продукції тваринництва СВК «АФ «Семенівська» (табл. 2) дав змогу виявити, що найбільш активний збут виробленої сільськогосподарської продукції підприємство здійснює через інших суб'єктів господарювання (складських господарств, переробних підприємств та інших), а найменш активний – населенню.

Встановлено, що ВРХ у живій вазі та молоко реалізуються виключно через один канал збуту (переробним підприємствам). Найбільш тісні зв'язки СВК «АФ «Семенівська» підтримує з такими підприємствами-споживачами, як ТОВ «ПСП БУТ», ТОВ «Кременчук-м'ясо» (реалізуючи ВРХ та свиней у живій вазі) та ТОВ «Буринський молокозавод». До 2017 р. (до моменту припинення виробництва) реалізація свиней у живій вазі здійснювалася за трьома каналами збуту.

Варто відзначити, що збут аграрних підприємств, які працюють у ринковій економіці, є динамічним процесом, тому потребує своєчасної адаптації до змін конкурентного середовища [2, с. 49]. Навіть використання значної кількості каналів збуту продукції не може бути однозначним свідченням ефективного управління збутом продукції підприємства. Найбільш значимими показниками ефективності збуту продукції є величина чистого доходу від реалізації продукції та рентабельність продажу (табл. 3).

За 2017 р. найбільший дохід СВК «АФ «Семенівська» отримало від реалізації пшениці озимої. При цьому рентабельність товарообороту даної продукції є найвищою і становить 338,99%. Продаж решти сільськогосподарської продукції СВК «АФ «Семенівська» за винятком ВРХ у живій вазі (рівень збитковості продажу становив 32,61%) також є рентабельним. Найбільший показник рен-

Таблиця 3

Економічні показники СВК «АФ «Семенівська» за видами продукції, реалізованої за різними каналами, 2017 р.

Продукція	Чистий дохід, тис. грн.	Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	Рівень рентабельності(+), збитковості (-) продажу, %	Кількість каналів збуту
Озима пшениця	7028,2	5427,2	338,99	2
Кукурудза	9651,1	2984,1	44,76	3
Ячмінь ярий	44,1	3,1	7,56	3
Насіння соняшнику	10111,6	2273,6	29,01	1
Соя	1249,8	614,8	96,82	1
ВРХ (у живій вазі)	3499,9	-1728,1	-32,61	1
Молоко	16676,2	7517,2	82,07	1

Таблиця 4

Рентабельність каналів збуту продукції СВК «АФ «Семенівська», 2017 р.

Канали розподілу	Чистий дохід, тис. грн.	Частка каналів розподілу в обсязі реалізації, %	Повна собівартість, тис. грн.	Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	Рентабельність каналу збуту, %
Населенню в рахунок оплати праці	10,8	0,022	7,7	3,1	40,26
Пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв	89,5	0,185	29,4	60,1	204,4
Іншим господарюючим суб'єктам	48160,6	99,792	31201,9	16958,7	54,35

табельності мали такі види продукції, як соя та молоко: 96,82% та 82,07% відповідно. Найменший рівень рентабельності продажу мав ячмінь ярий (7,56%). Реалізація зерна кукурудзи та ячменю здійснюється через найбільшу кількість каналів збуту – три, що у цьому разі не пояснює високий показник рентабельності. Насіння соняшнику, соя, ВРХ (у живій вазі) та молоко реалізуються через один канал (у кількісному значенні), але при цьому рівень збитковості ВРХ (у живій вазі) становить 32,61%, тоді як рівень рентабельності продажу сої має другий рейтинг. При цьому найвищий показник рентабельності продажу характерний під час реалізації пшениці озимої за двома каналами збуту. Отже, пряма залежність між кількістю каналів збуту та рентабельністю продажу продукції відсутня.

Для здійснення змістовнішої оцінки впливу каналу збуту на рентабельність продажу продукції СВК «АФ «Семенівська» (для обґрунтування в подальшому необхідності пошуку нових каналів збуту під час організації раціональної системи розподілу продукції підприємства) розраховано дохід від реалізації продукції, прибуток та рентабельність кожного з каналів збуту, що використовуються підприємством (табл. 4).

Аналіз каналів збуту СВК «АФ «Семенівська» дав змогу виявити (табл. 4), що в 2017 р. 99,792% сільськогосподарської продукції було реалізовано іншим суб'єктам господарювання, тоді як частка інших каналів реалізації була несуттєвою. Так, 0,022% продукції було реалізовано в рахунок оплати праці, 0,185% – пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв. При цьому констатуємо, що найбільш рентабельним каналом збуту СВК «АФ «Семенівська» є реалізація пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (204,4%). Проте з огляду на частку даного каналу розподілу в обсязі реалізації продукції (0,185%) та кількість видів продукції (три), що реалізуються через даний канал, збуту СВК «АФ «Семенівська» не може розглядати його як комерційно привабливе. Найбільшу суму прибутку СВК «АФ «Семенівська» має від реалізації сільськогосподарської продукції іншим господарюючим суб'єктам. Рентабельність цього каналу збуту становить 54,35%, що, на нашу думку, є підставою для подальшого співробітництва з вибраними посередниками та переробними підприємствами. Канал розподілу «реалізація продукції населенню в рахунок оплати праці» також є рентабельним (40,26%), проте займає найменшу частку серед каналів збуту СВК «АФ «Семенівська» і використовується лише для двох видів продукції. Тобто як і канал розподілу «пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв», із зазначених причин не є комерційно привабливим для СВК «АФ «Семенівська».

Отже, виявлена ситуація, на нашу думку, може свідчити про якісне управління каналами збуту в сформованій системі розподілу сільськогосподарської продукції СВК «АФ «Семенівська». Проте поряд із цим маємо відзначити, що запропонований нами аналіз ефективності збуту сільськогоспо-

дарської продукції на підприємстві не проводиться і не розробляються заходи щодо її підвищення.

У процесі аналізу системи розподілу СВК АФ «Семенівська» в розрізі збутової політики нами також виявлено, що підприємство має недостатню площу складських приміщень, неналежне транспортне забезпечення; не здійснює аналіз каналів збуту з визначенням їх ефективності, маркетингові дослідження каналів розподілу продукції, оцінку коливань обсягів збуту залежно від пори року та ін. На нашу думку, вирішення зазначених проблем певною мірою залежатиме від ефективно функціонуючої системи маркетингу підприємства та організації раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції зокрема.

Висновки з проведеного дослідження. Збутова діяльність сільськогосподарських підприємств здійснюється у надскладних умовах, спричинених високим рівнем монополізації ринку, відсутністю маркетингових служб, засиллям посередницьких структур. Для забезпечення ефективного збуту аграріям необхідно формувати раціональну систему розподілу, що передбачатиме коригування диспропорцій у структурі сформованих каналів розподілу сільськогосподарської продукції через збільшення масштабів виробництва, формування великих партій стандартної продукції та встановлення довготривалих прямих зв'язків із переробними підприємствами і великими посередниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришова І.Ю., Зайцев Ю. Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 1 (5). С. 99–108.

2. Кучер О.В. Збутова діяльність аграрних підприємств на основі маркетингових стратегій. Економіка АПК. 2012. № 4. С. 49–70.

3. Панухник О.В. Маркетингово-збутова діяльність сільськогосподарських підприємств: засади формування системи управління. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. Вип. 12 (70). С. 184–188.

4. Россоха В.В., Шарапа О.М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств: монографія. Київ: Інститут аграрної економіки, 2016. 207 с.

5. Тарасенко А.В. Оптовий ринок сільськогосподарської продукції у системі інфраструктурного забезпечення АПК. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 9–1. Ч. 3. С. 157–160.

REFERENCES:

1. Grishova I. Y. (2016) Efektyvnist marketyngovo – zbutovykh system agrarnykh pidpryemstv na tsilovykh produrtovukh rynkakh [Efficiency of marketing and sales systems of agrarian enterprises in the target product markets]. Problems and prospects of economics and management: scientific journal; Chernihiv National Technological University, no. 1 (5), pp. 99–108. (in Ukrainian)

2. Kucher O.V. (2012) Zbytova diyalnist agrarnykh pidpryemstv na osnovi marketyngovykh strategiyi [Sales activity of agrarian enterprises on the basis of marketing strategies]. Economy of agroindustrial complex, no. 4, pp. 49 – 70. (in Ukrainian)

3. Panukhnyk O.V. (2016) Marketyngovo – zbutova diialnist silskogospodarskykh pidpryemstv: zasady formuvannia systemy upravlinnia [Marketing and marketing activity of agricultural enterprises: the principles of forming a management system]. Bulletin of the Sumy National Agrarian University. Series "Economics and Management", no. 12 (70), pp. 184 – 188. (in Ukrainian)

4. Rossokha V.V., Sharapa O.M. (2016) Formuvannia zbutovoi polityky marketyngu agrarnykh pidpryemstv [Formation of sales marketing policy of agrarian enterprises]. Kyiv: National Science Center "Institute of Agrarian Economics", pp. 207. (in Ukrainian)

5. Tarasenko A.V.(2014) Optovyi rynor silskogospodarskoyi prodyktsii y systemi infastrukturnogo zabespechinia APK [Wholesale market of agricultural products in the system of infrastructure maintenance of agroindustrial complex]. Scientific Herald of Kherson State University. Series of Economic Sciences. no. 1-4 (3), pp. 157 – 160. (in Ukrainian)

Mushtai V.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics,
AGD and Marketing
Sumy National Agrarian University
Horian Y.S.
Master
Sumy National Agrarian University

ORGANIZATION OF THE RATIONAL SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION DISTRIBUTION

The article substantiates the necessity of optimization of the process of sales of products by agrarian enterprises. Conditions of the organization of a rational system of distribution of agricultural products are allocated. The distribution system of a separate agro-enterprise is described. It is proved that the basis of constructing a rational distribution system of an agricultural enterprise should be based on the principle of controllability of sales activities on the basis of a systematic and full analysis of the efficiency of sales of agricultural products in all distribution channels used by the enterprise.

Optimization of the process of realization of agricultural products and organization of a rational distribution system allow ensuring the timely supply of agricultural products at the places of consumption, its adaptation to the requirements of intermediary structures and consumers. This is what determines the relevance of planning, the formation and development of marketing policies, the distribution system in particular, as well as the identification of sales potential, which, in the end, will allow agricultural producers to receive additional income and profits.

The formation of systems for the distribution of products of enterprises is influenced by various contractors of the environment, in particular, the subjects of market infrastructure, consumers, and the state. In turn, the enterprise uses a number of means of influencing the formation of distribution systems of its products, namely: differentiation and diversification of production; adapting the sales channels used, improving distribution policies, etc. At the same time, the adoption of relevant decisions is based and mediated during the formation and implementation of marketing policy.

It is proved that sales management occupies a special place in the marketing system of APC “Semenivska AF”. This is precisely the instrument that allows saving the consumer values of agricultural products produced by the enterprise in the chain from the manufacturer to the consumer and thus obtaining an economical result.

It is suggested that in order to ensure effective sales, agrarians need to develop a rational distribution system that will allow for the correction of disproportions in the structure of the existing distribution channels of agricultural products through the increased production, the formation of large batches of standard products, and the establishment of long-term direct links with processing enterprises and large intermediaries.

ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКТІВ ЯК НАПРЯМ ПРОДУКТОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ

PRODUCT DIFFERENTIATION AS A DIRECTION OF PRODUCTION INNOVATION STRATEGY OF THE BANK

УДК 336.71:330.341.1

Муштай В.А.
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
Іваницький О.Е.
магістр
Сумський національний аграрний університет

У статті акцентовано увагу на впливі інноваційного складника продуктової політики на стратегічну ефективність банку. Окреслено принципи формування продуктових інноваційних стратегій банків у сфері обслуговування клієнтських сегментів. Розглянуто основні структурні елементи продуктової політики з урахуванням напряму індивідуалізації. Оцінено ефективність інноваційних змін під час формування продуктової лінійки.

Ключові слова: *банківський продукт, продуктова лінійка, асортимент, номенклатура, екопродукт, кредитний портфель, індивідуалізація продуктів, інноваційний складник, інноваційна стратегія, клієнтські сегменти, диференціація споживачів, економічні інтереси, бізнес-партнерство.*

В статье акцентировано внимание на влиянии инновационной составляющей продуктовой политики на стратегическую эффективность банка. Определены принципы разработки продуктовых инновационных стратегий банков в сфере обслуживания клиентских сегментов. Рассмотрены основные структурные элементы продуктовой политики с учетом индивидуализации. Оценена эффективность инновационных изменений при формировании продуктовой линейки.

Ключевые слова: *банковский продукт, продуктовая линейка, ассортимент, номенклатура, экопродукт, кредитный портфель, индивидуализация продуктов, инновационная составляющая, инновационная стратегия, клиентские сегменты, дифференциация потребителей, экономические интересы, бизнес-партнерство.*

The article focuses on the influence of the innovative component of the product policy on the strategic efficiency of the bank. The principles of formation of product innovation strategies of banks in the sphere of servicing client segments are outlined. The main structural elements of the product policy are considered in light of the direction of differentiation. Evaluated the effectiveness of innovation changes in the formation of the product line.

Key words: *banking product, product line, assortment, nomenclature, eco-product, loan portfolio, product differentiation, innovative component, innovation strategy, customer segments, consumer differentiation, economic interests, business partnership.*

Постановка проблеми. Продуктова політика банку є важливим елементом маркетингової політики. Це пояснюється тим, що від структури, якості, глибини, насиченості та гармонійності товарного асортименту банку багато в чому залежить рівень його конкурентних переваг. При цьому значний вплив на стратегічну ефективність банку здійснює інноваційний складник продуктової політики, що проявляється у періодичному оновленні асортименту, появі нових послуг, відмові від надання застарілих.

Саме інноваційні банківські послуги, спрямовані на задоволення потреб клієнтських сегментів, є вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності банку [3; 5; 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування інноваційних продуктових стратегій банку приділяють увагу у своїх працях дослідники Г.М. Азаренкова, А.В. Андрєєва, О.В. Босак, К.М. Базадзе, Т.А. Васильєва, С.Б. Єгоричева, С.М. Козьменко, В.В. Корнєєв, С.В. Леонов, Л.О. Примостка, Дж. Сінкі, О.М. Сохацька, В.І. Трохименко та ін.

Постановка завдання. Мета статті – на основі аналізу процесу формування бізнес-портфеля банківської установи довести необхідність посилення індивідуалізації банківських продуктів для наявних клієнтських сегментів як одного з перспективних напрямів продуктової інноваційної політики банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах банківські установи України мають достатньо велику продуктову лінійку. Банки на підставі ліцензії НБУ виконують цілу низку операцій: розрахунково-касові; посередницькі; депозитні; міжбанківські; емісійні; комісійні; кредитні; інвестиційні та засновницькі. Перелік стандартний, проте він може бути ширшим чи вужчим у кожного конкретного банку з огляду на його продуктову політику.

Продуктова політика (товарна політика) банку означає вироблення управлінських рішень у банку щодо характеру, асортименту та обсягів реалізації продуктів для забезпечення потреб споживачів та одержання прибутків, ураховуючи наявні ресурси [4, с. 150].

У продуктовій політиці банку можна виділити два структурні елементи:

1) наявні банківські продукти і послуги;

2) розвиток продуктового ряду банку, який може здійснюватися такими шляхами: зміна структури і параметрів пропонованих банківських продуктів і послуг; розширення асортименту банківських продуктів і послуг шляхом запровадження таких продуктів чи послуг, які не використовуються даним банком, але використовуються іншими банками; розроблення та впровадження нових для ринку банківських продуктів і послуг [7, с. 77].

Особливо актуальним напрямом розвитку продуктового ряду банку є впровадження продуктової інноваційної стратегії, сутність якої розкривається через упровадження нових продуктів, послуг та розроблення відповідних технологій їх надання.

За необхідності визначення напрямів відновлення довіри до банківської системи та посилення її ролі у сприянні стабільного економічного зростання більш плідним буде аналіз наявних банківських продуктів та послуг у бізнес-портфелі банку, а також стратегічної спрямованості інноваційної діяльності в розрізі основних груп споживачів: обслуговування реального сектору економки (корпоративних клієнтів та підприємств малого та середнього бізнесу) та приватних клієнтів. Зазначені клієнтські сегменти розрізняються фінансовими потребами, отже, банківськими продуктами та послугами, що споживаються, механізмами взаємодії з банком, підходами до обслуговування і, як наслідок, впливом на фінансово-економічні показники діяльності банківської установи.

Окреслені структурні елементи продуктової політики розглянемо на прикладі АБ «Укргазбанк», який за останні роки значно посилив свої позиції на фінансовому ринку України за збільшенням питомої ваги ринкової частки, за обсягами банківських операцій, комісійних доходів та приросту портфелів. При цьому розуміючи актуальність питань підвищення енергоефективності та досягнення енергетичної незалежності України, а також зважаючи на бажання максимально сприяти зниженню енергонавантаження та енергоємності вітчизняних підприємств та домогосподарств, АБ «Укргазбанк» дотримується стратегії всебічної підтримки інноваційних проектів, пов'язаних з ефективним використанням енергоресурсів та зменшенням впливу на довкілля.

АБ «Укргазбанк» активно співпрацює з представниками всіх клієнтських сегментів, надає послуги корпоративним клієнтам: провідним державним та приватним підприємствам, представникам малого та середнього бізнесу, приватним клієнтам.

Товарна політика АБ «Укргазбанк» спрямована на задоволення потреб корпоративних клієнтів (провідних державних та приватних підприємств), представників малого та середнього бізнесу (МСБ), приватних клієнтів через надання широкого спектру банківських послуг.

Продуктовий ряд АБ «Укргазбанк» для зазначених груп клієнтів представлено в табл. 1.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що АБ «Укргазбанк» через розгалужену мережу своїх відділень надає широкий перелік банківських послуг клієнтам корпоративного бізнесу: кредитні, депозитні, комісійні тощо.

Слід зазначити, що посилення інноваційності банків спричинене не лише внутрішніми умовами їх становлення та розвитку, а передусім економічними та власними інтересами споживачів банківських продуктів та послуг, зокрема як представників реального сектору економіки (корпоративних клієнтів та представників малого та середнього бізнесу), так і приватних клієнтів. За сучасних ринкових умов представники реального сектору економіки свої відносини з банківськими установами вже не бажають обмежувати отриманням набору традиційних послуг із класичного кредитування, розміщення вільних грошових коштів на депозити та здійснення платежів. Їх прагнення полягають у побудові таких відносин із банком, що передбачають бізнес-партнерство. Для представників корпоративного бізнесу це зумовлено передусім край актуальними питаннями з підвищення ділової активності, вдосконалення внутрішнього фінансового менеджменту для стабілізації та стратегічного збільшення вартості підприємства.

З огляду на викладене, можна виділити такі принципи формування продуктових інноваційних стратегій банків у сфері обслуговування суб'єктів господарювання:

– врахування поточної мікроекономічної ситуації в країні;

– відповідність законодавству у сфері господарської діяльності, оподаткування, банківської діяльності, валютного регулювання тощо;

Таблиця 1

Банківські продукти АБ «Укргазбанк», 2018 р.

Продуктовий ряд для корпоративних клієнтів	Продуктовий ряд для представників МСБ	Продуктовий ряд для приватних клієнтів
1. Кредитні продукти	1. Кредитні продукти	1. Кредитні продукти
2. Депозитні продукти	2. Депозитні продукти	2. Програми «Параметри реструктуризації валютних кредитів»
3. Комісійні продукти	3. Розрахунково-касове обслуговування	3. Рефінансування валютних кредитів
	4. Дистанційне обслуговування	4. Програми овердрафтного кредитування
		5. Депозитні програми
		6. Тарифи за поточними рахунками

– використання новітніх досягнень у сфері інформаційних технологій, приймаючи до уваги технологічні можливості конкретного банку;

– створення фінансових продуктів та технологій з урахуванням положень теорії фінансового менеджменту підприємств;

– адаптація зарубіжного досвіду до практики функціонування української економіки;

– максимальна індивідуалізація продуктів для клієнтів у рамках відпрацьованої технології обслуговування;

– оптимальне поєднання економічних інтересів банку та клієнтів [5, с. 216].

Щодо індивідуалізації банківських продуктів у розрізі продуктової інноваційної стратегії АБ «Укргазбанк» до клієнтів корпоративного бізнесу нами виявлено позитивні зрушення, а саме протягом останнього календарного року банком упроваджено такі програми кредитування корпоративного бізнесу: кредитування корпоративних клієнтів за генеральним кредитним договором, який укладається на строк до 36 місяців та передбачає, що, надавши банку забезпечення виконання своїх зобов'язань, клієнт може отримувати всі кредитні продукти банку без додаткового забезпечення шляхом оформлення додаткового договору; траншева кредитна лінія дає змогу клієнту отримувати кредитні ресурси, максимально орієнтовані на його потреби за оптимальною вартістю. Загальна сума фінансування узгоджується одноразово, а грошові кошти надаються траншами з урахуванням заявленого клієнтом терміну його повернення та за процентною ставкою, що залежить від строку дії траншу; гарантії під депозити для корпоративних клієнтів та покриті гарантії для корпоративних клієнтів. Банк постійно адаптує до потреб корпоративних клієнтів кредитні продукти, які охоплюють як короткострокове, так і довгострокове кредитування, у тому числі спеціалізовані програми кредитування з урахуванням специфіки діяльності позичальників (сільгоспвиробники, державні підприємства тощо).

Характеризуючи номенклатуру портфелю банківських послуг АБ «Укргазбанк» для клієнтів корпоративного бізнесу за її основними показниками, констатуємо, що вона складається з трьох товарних ліній: кредитних продуктів (містить одну товарну одиницю – «Генеральний кредитний договір»); депозитних продуктів (містить одну товарну одиницю – «Генеральний депозитний договір») та комісійних продуктів (до складу входить три товарні одиниці: тарифні плани «Основний корпоративний»; «Розрахунково-касовий»; «Базовий»).

Посилюючи напрям індивідуалізації в роботі з клієнтами корпоративного бізнесу, АБ «Укргазбанк» продовжує вдосконалювати та розвивати бізнес-напрям обслуговування клієнтів малого та середнього бізнесу як одного з перспективних та динамічних напрямів діяльності.

Для забезпечення реалізації стратегічних планів щодо розвитку МСБ у структурі АБ «Укргазбанк» та його регіональній мережі було завершено формування організаційної вертикалі МСБ та проведено низку заходів із навчання працівників вертикалі МСБ, розширено продуктовий ряд для реалізації екостратегії. У рамках реалізації стратегії розвитку екобанкінгу для клієнтів МСБ були впроваджені банківські продукти, що мають екологічну та енергоефективну спрямованість. Фінансування в рамках концепції екобанкінгу спрямоване на проекти захисту довкілля, зменшення викидів шкідливих речовин, використання відновлюваних джерел енергії, проведення енергоефективних заходів.

Окрім надання стандартних кредитів на енергозбереження та відновлювальну енергетику, розроблено спеціалізовані екопродукти: модернізація систем освітлення та кредити на придбання вікон.

Також були розроблені критерії до застосування екопідходів для депозитних продуктів МСБ. АБ «Укргазбанк» через розгалужену мережу своїх відділень надає широкий перелік банківських продуктів клієнтам сегменту мікро-, малого та середнього бізнесу.

Отже, номенклатура портфелю банківських послуг для клієнтів МСБ більш насичена. Продуктовий портфель для цього сегменту складається з чотирьох товарних ліній: кредитних продуктів (включає 21 продуктову одиницю); депозитних продуктів (24 продуктові одиниці); розрахунково-касового обслуговування (дві продуктові одиниці); дистанційного обслуговування (дві одиниці).

Банківські продукти та послуги для клієнтів малого та середнього бізнесу розробляються з урахуванням потреб, видів діяльності та кон'юнктури фінансового ринку. Протягом 2017 р. обсяги наданих банківських операцій для клієнтів малого та середнього бізнесу як одного з перспективних напрямів діяльності банку, що динамічно розвивається, нарощувалися та мали тенденцію до прогресивного збільшення. Завдяки створенню широкого спектру продуктової лінійки, застосуванню маркетингових заходів, диверсифікації клієнтського сегменту малого та середнього бізнесу послуги банку для малого та середнього бізнесу не схильні до впливу сезонних змін.

В умовах сьогодення обслуговування фізичних осіб стає однією з найбільш динамічних та перспективних сфер банківської діяльності. На підтвердження цього пропонуємо динаміку реалізованих кредитних продуктів АБ «Укргазбанк» клієнтам, що здійснюють діяльність на території України в різних галузях економіки (табл. 2).

Виявлено, що найбільша частка кредитних продуктів пропонується фізичним особам. У серед-

Таблиця 2

Склад та структура кредитів АБ «Укргазбанк»

Сегменти клієнтських груп	Базисний період		Звітний період		Звітний період до базисного, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
Фізичні особи	4537490	26,62	5400467	19,23	119,02
Виробництво	2859082	16,78	6330079	22,54	2,21 рази
Транспортування газу	3373506	19,79	5863383	20,88	173,81
Торгівля	1849899	10,85	3180275	11,32	171,92
Сільське господарство та харчова промисловість	913805	5,36	2629318	9,36	2,88 рази
Нерухомість	381573	2,24	1713968	6,10	4,49 рази
Сфера обслуговування	1005231	5,90	1267792	4,51	126,11
Транспорт	1308412	7,68	871825	3,10	66,63
Металургія	213526	1,25	363829	1,30	170,39
Будівництво	322318	1,89	338957	1,21	105,16
Фінансові послуги	277872	1,63	91672	0,33	32,99
Інше	51	0,01	34876	0,12	683,84 рази
Всього	17042765	100	28086441	100	164,80

ньому за період дослідження в структурі кредитів АБ «Укргазбанк» вона становить 22,9%. 19,7% у загальному обсязі реалізації кредитних продуктів відводиться сфері виробництва та на 20,3% кредитується транспортування газу. При цьому за всіма сегментами клієнтських груп, окрім транспорту та фінансових послуг, спостерігається нарощування обсягів кредитування.

Отже, саме збільшення та диверсифікація фінансових потреб приватних клієнтів створюють для банків сприятливі умови реалізації інноваційних стратегій щодо розроблення та надання банківських продуктів цьому клієнтському сегменту.

При цьому основними принципами формування зазначених стратегій повинні бути:

– тісний зв'язок із реальними клієнтськими потребами на основі врахування диференціації споживачів;

– поєднання розроблення продуктових інновацій із процесними та сервісними, які забезпечують якість обслуговування;

– розроблення нових продуктів із прив'язкою до певних каналів продажу з орієнтацією на самообслуговування під час надання стандартних послуг;

– поєднання високої технологічності банківських процесів із забезпеченням індивідуалізації обслуговування;

– орієнтація не стільки на безмежне розширення асортименту, скільки на постійне його оновлення;

– уникнення зайвої складності під час створення нових продуктів;

– визначення ризиків (кредитного, операційного, юридичного тощо), що пов'язані з новими продуктами, та застосування заходів щодо їх мінімізації;

– організація навчання персоналу під час упровадження нових продуктів [5, с. 231].

В останні роки пріоритетним для роздрібного бізнесу було збереження позицій АБ «Укргазбанк» у сегменті кредитування фізичних осіб. Для цього банк працював над підвищенням конкурентоспроможності наявної продуктової лінійки та впровадженням екопродуктів.

Ураховуючи наявну ринкову кон'юнктуру, стратегію банку та умови економічного середовища країни у цілому, особлива увага приділялася таким продуктам кредитування, як овердрафти для фізичних осіб, бланкові кредити із цільовим призначенням на придбання енергоефективного обладнання та екокредити. Останні інноваційні продукти в умовах сьогодення є вкрай актуальними, оскільки пов'язані з охороною навколишнього середовища. Умови надання цих кредитів передбачають зниження відсоткової ставки, певні податкові пільги, інші додаткові бонуси для клієнтів, які позичають кошти на впровадження енергозберігаючого домашнього обладнання або будь-яку реконструкцію житла з урахуванням вимог щодо охорони навколишнього середовища.

Слід зазначити, що запропоновані АБ «Укргазбанк» строкові депозити, що поєднуються з відкриттям овердрафту, який може використовувати клієнт за термінової потреби в коштах без розірвання договору банківського вкладу, також є напрямом індивідуалізації продуктів у розрізі продуктової інноваційної стратегії АБ «Укргазбанк».

У 2017 р. було розроблено і впроваджено нові банківські програми кредитування фізичних осіб: «Екооселя» – кредит на придбання енергоефективного обладнання та/або матеріалів; «Авто в кредит ECO Car» – кредит на придбання легкових автомобілів, які приводяться в рух електродвигуном. Також розроблено продукти «ЕКО енергія» (кредит на придбання сонячних енергостанцій) та

«ЕКО ГАЗ» (кредит на придбання та встановлення газобалонного обладнання в легковому автомобілі), що вже впроваджені в 2018 р.

Отже, для сегменту роздрібного бізнесу АБ «Укргазбанк» має найбільш насичену номенклатуру банківських послуг. Вона налічує шість продуктових ліній, кожна з яких включає до 10 продуктових одиниць. При цьому слід відзначити, що АБ «Укргазбанк» до неперспективних та малоприбуткових СГП відносить стратегію елімінації. Зокрема, протягом 2017 р. із бізнес-портфеля для сегменту роздрібного бізнесу було виключено сім банківських продуктів.

Слід зазначити, що АБ «Укргазбанк» використовує індивідуальний підхід до своїх клієнтів. Так, у рамках програми цільового роздрібного кредитування «Авто в кредит» (нові автомобілі) діяли індивідуальні/партнерські програми, основними умовами яких було: максимальний строк кредитування – сім років, мінімальний власний внесок – 10% від вартості авто, разова комісія та процентна ставка залежать від розміру власного внеску та вартості компенсації партнера:

– програма цільового роздрібного кредитування «Авто в кредит» – на придбання автомобілів, які реалізують позичальники АБ «Укргазбанк» або їх майнові поручителі та які є забезпеченням за діючими непогашеними кредитами фізичних осіб або суб'єктів господарювання;

– програма «Автокредит Надійний» –на придбання нових легкових автомобілів, які будуть використовуватися в особистих та сімейних цілях, які можуть приводитися у рух двигуном внутрішнього згоряння, електродвигуном/електродвигунами, гібридними двигунами;

– програма «Авто в кредит ECO Car» – на придбання легкових автомобілів, які будуть використовуватися в особистих та сімейних цілях та які приводяться в рух електродвигуном/електродвигунами.

Окрім того, у рамках програми цільового роздрібного кредитування «Житло в кредит» (первинний ринок) діяли такі індивідуальні/партнерські програми, основними умовами яких було: максимальний строк кредитування – 20 років, разова комісія та процентна ставка залежать від розміру власного внеску та вартості компенсації партнера (забудовника/продавця нерухомості): умови кредитування у ЖК «Чайка 2»; умови кредитування у ЖК «Чайка 2 Соцтаун»; партнерська програма по співпраці з ПАТ «ХК «Київміськбуд»; умови кредитування ТОВ «Компанія «Парадиз»; умови кредитування «Вінницький муніципальний ФФБ»; умови кредитування у рамках співпраці з ТОВ «БВК КОМПАНІЯ «Федорченко».

Нами встановлено, що АБ «Укргазбанк» здійснює ефективне управління бізнес-портфелем банківських послуг, виключаючи з нього банківські продукти, що знаходяться на етапі спаду та не користуються попитом у клієнтів, та вводячи продуктові інновації. Особливості інноваційних програм для клієнтів роздрібного бізнесу в розрізі кредитної та депозитної товарних ліній представлено в табл. 3.

Отже, оскільки саме сектор роздрібних клієнтів є основним постачальником фінансових ресурсів на грошовий ринок, банківські установи, у тому числі й АБ «Укргазбанк», намагаються створити найсприятливіші умови для залучення коштів саме від роздрібних клієнтів. З огляду на те, що

Таблиця 3

Характеристика інноваційних продуктів для роздрібного бізнесу

Показники	**Кредитні програми**		
	Програма «Еко оселя»	*Програма «Автокредит Надійний»*	*Програма «Авто в кредит ECO Car»*
Особливості програми	Без відшкодування Позичальникам частини суми кредиту зі сторони Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України	Винагорода від страхової компанії (без ПДВ) у розмірі 2,7% від вартості транспортного засобу сплачується одноразово на умовах агентського договору, укладеного між банком та страховою компанією	– вік Еко-автомобіля на момент закінчення строку кредитування не більше 5 років; – рік випуску Еко-автомобіля 2013 р. та пізніше; – загальний пробіг Еко-автомобіля не повинен перевищувати 60 тис. км
Особливості програми	**Депозитні програми**		
	Депозит «Драйвовий рік»	*Депозит «Прибуткові сходинки»*	*Депозит «Берегиня»*
	Депозит передбачає щомісячне поповнення Збільшення % -ої ставки вразі поповнення депозиту. Якщо ж в наступному місяці розміщення депозиту не буде поповнено –%-а ставка встановлюватиметься на рівні діючої ставки на дату розміщення.	Виплата процентів в кінці строку, автопролонгація	Поповнення вкладу протягом перших 30 календарних днів. Щомісячне перерахування суми коштів в розмірі 1% річних від суми депозиту на рахунок дитячого будинку, розташованого в регіоні, в якому залучено депозит.

Таблиця 4

Основні показники діяльності АБ «Укргазбанк»

Показники	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.01.2018	Відхилення	
			+;-	%
Активи, млн. грн.	53 906	69213	15307	128,40
Кредитний портфель клієнтів, млн. грн.	20351	33646	13295	165,33
Кошти клієнтів, млн. грн.	46181	60646	14465	131,32
Чистий прибуток, млн. грн.	288,995	627,812	338,82	2,17 рази

прийом депозитних вкладень та обслуговування рахунків є традиційними банківськими продуктами, то стратегічним напрямом діяльності АБ «Укргазбанк» у цій сфері є саме постійне розроблення модифікуючих, інкрементальних інновацій, що є запорукою успіху в утриманні та зміцненні його позицій на ринку.

Щоб зрозуміти, наскільки інноваційні зміни під час формування продуктової лінійки АБ «Укргазбанк» у розрізі всіх сегментських груп ефективні, надамо якісний аналіз банківської діяльності об'єкта дослідження (табл. 4).

Отже, валюта балансу АБ «Укргазбанк» у звітному періоді порівняно з базовим збільшилася на 15 307 млн. грн., що становило 28,40%. Одним із чинників впливу на виявлену динаміку є збільшення виданих традиційних та інноваційних кредитів клієнтам. Зокрема, станом на 01.01.2018 банк профінансував проекти, пов'язані з ефективним використанням ресурсів та зменшенням шкідливого впливу на довкілля, на 6 673 млн. грн. Приріст кредитного портфелю екопроектів за 2017 р. становив 4 744 млн. грн. При цьому найбільшу частку проектів екологічного кредитування становлять проекти з відновлюваних джерел енергії (66%), основні з яких – будівництво сонячних електростанцій (39,5%) та вітрових електростанцій (16,55%). За рахунок реалізації профінансованих банком екопроектів із відновлювальних джерел енергії станом на 01.01.2018 досягнуто зменшення викидів CO_2 на 589 тис. т щорічно та зекономлено природнього газу в розмірі 284 млн. м щорічно.

Дослідження показують, що інноваційні банківські продукти зумовлюють зміну каналів продажу банківських послуг, що в кінцевому підсумку впливає на якість обслуговування клієнтів, збільшення кількості дистанційних клієнтів банку, розширення мережі «віртуального охоплення ринку», зростання ринкової частки та підвищення показника операційної рентабельності [2, с. 26].

Характеризуючи продуктову політику в розрізі динаміки кредитних та депозитних портфелів, маємо відзначити, що банківські послуги та продукти АБ «Укргазбанк» орієнтовані на відкритий ринок і надаються в усіх регіонах України. До послуг клієнтів станом на 01.01.2018 у 153 населених пунктах України понад 670 одиниць банкоматів. Станом на 01.01.2018: кредитний портфель клієнтів – 33 646 млн. грн. (приріст з початку року – 13 295 млн. грн.); кошти клієнтів – 60 646 млн. грн. (приріст – 14 465 млн. грн.). За звітний рік було укладено 20 063 нові кредитні договори, що на 20,4% більше за базовий рік. Укладено 96 036 нових депозитних договорів, що на 6,42% більше базового року, та відкрито 54 523 поточних рахунки, що перевищує показник попереднього року на 23,65%.

Щодо безпосереднього впливу інноваційних зміни під час формування продуктової лінійки, то маємо відзначити, що за рахунок стартових вкладень в інноваційні продукти АБ «Укргазбанк» прагне до зменшення вартості банківської послуги в найближчій перспективі, що має позитивний вплив на величину чистого прибутку. Підтвердженням цього є позитивна динаміка прибутку, розмір якого у звітному періоді порівняно з базовим збільшився на 338,82 млн. грн.

Отже, продуктова інноваційна стратегія АБ «Укргазбанк» у сфері обслуговування клієнтів спрямована на індивідуалізацію нових та пристосування наявних банківських продуктів до особливостей клієнтських сегментів, що обслуговуються банком, які передбачають комплексне вирішення потреб клієнтів.

Висновки з проведеного дослідження. За проведеним дослідженням маємо відзначити, що в умовах інтенсивної конкуренції на ринку банківських послуг найбільш актуальним та дієвим засобом залучення клієнтів є впровадження продуктової інноваційної стратегії банку через індивідуалізацію банківських продуктів для наявних сегментських клієнтів шляхом запровадження нових банківських продуктів та часткової модифікації існуючих.

Уважаємо, що з урахуванням зарубіжного досвіду провідних фінансово-кредитних установ та грамотної адаптації його до економіко-правового середовища України вітчизняні банки мають можливість розробляти не тільки власні стратегії інноваційного розвитку продуктів та послуг, а й створювати інноваційні перспективні моделі обслуговування своїх клієнтських суб'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева А.В. Роль финансовых инноваций в развитии банковских услуг. Банковские услуги. 2010. № 6. С. 31–35.
2. Базадзе К.М. Вплив інноваційних послуг на конкурентоспроможність банківських установ. Кримський економічний вісник. 2013. № 1 (02). Ч. 1. С. 24–27.
3. Босак О.В. Інноваційна діяльність як основний чинник підвищення конкурентоспроможності банку. Науковий вісник НЛТУ України. Економіка планування і управління галузі. 2009. Вип. 19.5. С. 131–136.
4. Маркетинг у банку: навч. посіб. / Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко, І.О. Школьник та ін.; за заг. ред. проф. Т.А. Васильєвої. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. 353 с.
5. Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти: монографія; ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». Полтава: АСМІ, 2010. 348 с.
6. Леонов С.В., Котенко О.О. Інноваційний пакет послуг як інструмент антикризового управління банківськими установами України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2011. № 1. С. 174–179.
7. Трохименко В.І. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку. Статистика України. 2010. № 2. С. 26–31.

REFERENCES:

1. Andreeva A.V. (2010) Rol' finansovykh innovatsyi v razvitii bankovskikh uslug [The role of financial innovations in the development of banking services]. Banking services, no. 6, pp. 31–35. (in Ukrainian)
2. Bazadze K.M. (2013) Vplyv innovatsinykh poslug na konkurentospromognist bankivskykh ustanov [The Influence of Innovative Services on the Competitiveness of Banking Institutions]. The Crimean Economic Herald, no. 1(02). 1, pp. 24 – 27. (in Ukrainian)
3. Bosak O.V. (2009) Innovatsina diailnist aik osnovnyi shynnyk pidvyshtnnia konkurentospromognosti banku [Innovative activity as the main factor of increasing the competitiveness of the bank]. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. Economics Planning and Management Industry, no. 19.5, pp. 131–136. (in Ukrainian)
4. Vasileva N.A., Kozmenko C.M., Shkolnik I.O. (2014) Marketyng u banky [Marketing at the bank]. Sumy: Dvnz "UBS NBU", pp. 353. (in Ukrainian)
5. Egorychtva C.B. (2010) Innovatsina diailnist komertsinykh bankiv: strategishi aspekty [Innovative activity of commercial banks: strategic aspects]. Poltava: ASMI Ltd, pp. 348. (in Ukrainian)
6. Leonov C.V., Kotenko O.O. (2011) Innovatsinyi paket poslyg aikinstrument antykryzovogo upravlinnai bankivskimy ustanovamy Ukrainy [Innovative package of services as an instrument of crisis management of banking institutions of Ukraine]. Bulletin of the Sumy State University. Series. Economy, no. 1, pp. 174–179. (in Ukrainian)
7. Trokhymenko V. I. (2010) Rynok bankivskykh poslug v Ukrainy: stan i tendenchii rozvytku [Market of banking services in Ukraine: the current state and trends of development]. Statistics of Ukraine, no. 2, pp. 174–179. (in Ukrainian)

Mushtai V.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics,
AGD and Marketing
Sumy National Agrarian University
Ivanytskyi O.E.
Master
Sumy National Agrarian University

PRODUCT DIFFERENTIATION AS A DIRECTION OF PRODUCTION INNOVATION STRATEGY OF THE BANK

The article focuses on the influence of the innovative component of the product policy on the strategic efficiency of the bank. The principles of formation of product innovation strategies of banks in the field of servicing client segments are outlined. The main structural elements of the product policy are considered in light of the direction of differentiation. Evaluated the effectiveness of innovation in shaping the product line.

In particular, it is noted that in today's market conditions, banking institutions of Ukraine have a sufficiently large product line. The especially important direction of development of the product line of the bank is the introduction of product innovation strategy, the essence of which is disclosed through the introduction of new products and services and the development of appropriate technologies for their provision.

Strengthening of banks' innovation is due not only to the internal conditions of their formation and development, but primarily to the economic and own interests of consumers of banking products and services, in particular, as representatives of the real sector of the economy (corporate clients and representatives of small and medium businesses) and private clients. Under current market conditions, representatives of the real economy, their relations with banking institutions no longer want to limit the receipt of a set of traditional

services for classical lending, placement of free money for deposits and payments. Their aspiration is to build such relationships with the bank, envisaging a business partnership.

Under the current conditions, the service of individuals becomes one of the most dynamic and perspective spheres of banking activity. Increasing and diversifying the financial needs of private clients creates favourable conditions for banks to implement innovative strategies for the development and provision of banking products to this client segment.

According to the conducted research, we should note that in conditions of intense competition in the market for banking services, the most relevant and effective means of attracting customers is the introduction of the product innovation strategy of the bank through the differentiation of banking products for existing segment of clients through the introduction of new banking products and partial modification of existing ones.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ ТА ДОКУМЕНТООБІГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE CORPORATE CULTURE OF COMMUNICATION AND DOCUMENT FLOW OF ENTERPRISE

УДК 658:334.78:316.45:651

Осташова В.О.
к.ю.н., доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Шульга Ю.В.
студент
Полтавська державна аграрна академія
Рубель А.В.
студент
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто спілкування і документообіг як складові елементи формування корпоративної культури підприємства. Охарактеризовано види, типи та форми професійного спілкування. Відзначено поширення в практиці функціонування підприємств опосередкованих вербальних форм професійного спілкування за допомогою технічних засобів. Проаналізовано переваги та недоліки електронного документообігу. Розкрито взаємозумовленість культури спілкування і документообігу з формуванням корпоративної культури підприємства.

Ключові слова: *корпоративна культура, спілкування, соціальні мережі, прикладні комп'ютерні програми, документообіг, електронний документообіг.*

В статье рассмотрены общение и документооборот как составляющие элементы формирования корпоративной культуры предприятия. Охарактеризованы виды, типы и формы профессионального общения. Отмечено распространение в практике функционирования предприятий опосредованных вербальных форм профессионального общения с помощью технических средств. Проанализированы преимущества и недостатки электронного документооборота. Раскрыта взаимообусловленность культуры общения и документооборота с формированием корпоративной культуры предприятия.

Ключевые слова: *корпоративная культура, общение, социальные сети, прикладные компьютерные программы, документооборот, электронный документооборот.*

The article deals with communication and document flow as components of the formation of the enterprise's corporate culture. The types and forms of professional communication are characterized. The spread of mediated verbal forms of professional communication with the help of technical means in the practice of the operation of enterprises is emphasized. The advantages and disadvantages of electronic document circulation are analysed. The interdependence of the culture of communication and document circulation with the formation of a corporate culture of the enterprise is revealed.

Key words: *corporate culture, communication, social networks, applied computer programs, document circulation, electronic document management.*

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство – це передусім люди, які на ньому працюють. Саме завдяки їм як носіям культури через їхні поведінку, манеру спілкування, взаємовідносини між собою та зовнішнім середовищем, умінню ведення документації формується корпоративна культура підприємства. Із входженням до інформаційного суспільства змінюється формат культури спілкування і культури документообігу організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням корпоративної культури присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Р. Ансофф, А. Воронкова, К. Камерон, Р. Куінн, Г. Назарова, М. Семикіна, В. Співак, О. Тихомирова, Д. Ульріх, Е. Шейн та ін. Проблемам спілкування присвячено дослідження Г.М. Андрєєвої, О.Г. Берестенко, О.О. Бодальова, О.О. Леонтьєва, Б.Ф. Ломова, І.П. Радомського. Разом із тим ролі культури спілкування та документообігу під час формування корпоративної культури підприємства, на нашу думку, не було приділено достатньої уваги науковців.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз ролі культури спілкування та документообігу під час формування корпоративної культури підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування корпоративної культури підприємства передбачає розвиток усіх її складових елементів, зокрема культури спілкування та культури документообігу. Останні тісно пов'язані між собою, оскільки характеризують процес передачі інформації всередині підприємства і назовні.

Погоджуємося з думкою Г.М. Захарчин, яка пропонує під час розгляду корпоративної культури надавати особливого значення обміну інформацією, використанню різноманітних форм її поширення для створення образу організації та формування позитивного ставлення з боку партнерів та споживачів. П. Харріс та Р. Моран виділяють у моделі організаційної культури серед основних десяти її характеристик комунікаційну систему та мову спілкування. В організації поведінка працівників регламентується певними нормами та правилами, спілкування та документообіг відбуваються в конкретно визначений спосіб, і це сприяє створенню певних традицій та організаційного клімату, які, з одного боку, впливають на поведінку працівників, а з іншого – формують корпоративну культуру [1, с. 186].

Деякі науковці вважають поняття «ділове спілкування» та «професійне спілкування» синонімами [2]. Інші ж наголошують, що це різні поняття. Так, І.П. Радомський зазначає: «Професійне спілкування завжди є діловим, хоча не кожне ділове спілкування може бути професійним, а тільки те, коли суб'єкти спілкування мають професійні інтер-

еси та компетентність» [3, с. 9]. У табл. 1 подано визначення професійного спілкування.

Дослідження спілкування в контексті розвитку корпоративної культури підприємства передбачає можливість ототожнення понять «спілкування», «професійне спілкування» та «ділове спілкування» з огляду на те, що корпоративна культура формується під час як установлення ділових, так і особистісних контактів суб'єктів.

Розглянемо види, типи та форми професійного спілкування (рис. 1).

Отже, вербальне спілкування передбачає обмін висловлюваннями щодо предмета за допомогою мови. Невербальне спілкування передбачає обмін інформацією з використанням немовної комунікації (жестів, міміки, постави, виразу обличчя тощо). Безпосереднє вербальне спілкування здійснюється шляхом прямого контакту, переважно візуального, із поєднанням з елементами невербального спілкування (жестами, мімікою, поставою тощо).

Залежно від установлення зворотного зв'язку між відправником і реципієнтом розрізняють монологічне та діалогічне професійне спілкування. Так, під час наданні усних указівок, розпоряджень, промови перед підлеглими менеджер використовує монологічну форму безпосереднього вербального професійного спілкування, а під час проведення нарад, засідань, різних видів спільної з підлеглими роботи (мозковий штурм, обговорення проектів, аналіз проведеної роботи тощо) встановлюється діалогічний безпосередній вербальний зв'язок. До різновиду вербального спілкування можна віднести також установлення візуального та звукового електронного зв'язку через, наприклад, Skype та Viber. При цьому ефективність спілкування може знижуватися через наявність технічних проблем (безперебійної трансляції), відсутність можливості тактильного зв'язку, порушення таємниці спілкування та втрату відчуття спільного простору у партнерів.

Опосередковане вербальне професійне спілкування позбавлене прямого контакту відправника і реципієнта, не забарвлюється емоційно через відсутність різних інтонацій та невербальних форм комунікацій. Інформація передається у письмовому вигляді, що створює певні переваги: фіксованість змісту послання, зазначення вихід-

Рис. 1. Види, типи і форми професійного спілкування

Джерело: розроблено авторами за [7, с. 61]

Таблиця 1

Визначення поняття «професійне спілкування»

Автори	Визначення
Ю.В. Суховершина, О.П. Тихомирова, Ю.Є. Скромна [2, с. 5]	Вид міжособистісного спілкування, спрямований на досягнення предметної домовленості
І.О. Гоголь [4, с. 95]	Особистісне інтегральне утворення, яке забезпечує встановлення й розвиток контактів між людьми та досягнення оптимальної взаємодії його учасників, що зумовлене потребами професійної діяльності
І.П. Радомський [3, с. 8]	Комунікативний вид людської діяльності, котрий включений у трудову діяльність і є її необхідною умовою
Ф.І. Хміль [5, с. 13]	Обмін інформацією, завдяки якому керівник одержує необхідні для прийняття ефективних рішень відомості й доводить свої рішення до підлеглих теж у формі інформації
О.Ю. Зотова-Садило [6, с. 437]	Процес цілеспрямованого обміну специфічною професійною інформацією між соціальними суб'єктами, що має на меті здійснення фахово зумовленого акту в інтересах обох суб'єктів

них даних про час відправлення, час отримання, адреси, підписи відповідальних осіб, печатки організацій тощо. О.Г. Берестенко зазначає, що таке спілкування має низку недоліків: обмеженість інформації, затримання в часі і з отриманням зворотного зв'язку, ймовірність виникнення помилок у процесі розшифрування повідомлення [7, с. 62]. На нашу думку, про зазначені недоліки можна говорити лише щодо письмової інформації, переданої традиційним поштовим зв'язком. Нині великого розповсюдження набуло донесення інформації факсом, електронною поштою, за допомогою мобільних додатків Skype, Viber, Telegram, WhatsApp та спеціальних комп'ютерних систем електронного документообігу, що уможливило в рази збільшити ефективність тайм-менеджменту персоналу організацій.

Одним із критеріїв розвитку корпоративної культури є згуртованість команд на підприємстві. Останні формуються за допомогою спеціально організованого спілкування. За словами Ж.О. Ремпель, керівник має володіти певними комунікативними технологіями, що дасть змогу здійснювати регулятивну функцію в управлінському спілкуванні під час командоутворення; володіти спеціальними прийомами, що дають можливість здійснювати інтелектуальний, емоційний та вольовий вплив на підлеглих; орієнтуватися в ситуації спілкування задля ефективного використання комунікативних технологій; мати розвинутий соціальний інтелект, що дає змогу висловлюватися своєчасно та доречно; усвідомлювати комунікативну ситуацію та своє місце в ній [8, с. 78]. Відзначимо, що як утворення команди може здійснюватися в робочий та позаробочий час, так і корпоративна культура формується під час ділового та неформального спілкування між колегами та партнерами. Завдання менеджера – створити умови для продуктивної та приємної комунікації, донести цінності організації до підлеглих, власним прикладом сформувати позитивний імідж персоналу та підприємства у цілому.

Нині особливе місце в інформаційному середовищі посідає ділове спілкування шляхом створення різноманітних груп у Viber, Telegram, WhatsApp, Messenger та інших соціальних мережах. Для формування корпоративної культури підприємства така активність в Інтернет-просторі є надзвичайно дієвою. Вона дає змогу працівникам та іншим стейкхолдерам швидко обмінюватися інформацією, бути в курсі подій онлайн, при цьому позиціонуючи себе та своє підприємство як сучасне, прогресивне з погляду запровадження інформаційних технологій, соціально відповідальне. Крім суто професійного спілкування, комунікації через Інтернет дають змогу згуртувати трудовий колектив, об'єднуючи працівників у позаробочий час, пропагуючи корпоративні цінності, створюючи відчуття причетності кожного до однієї спільної справи.

Значну роль у цьому процесі слід приділити функціонуванню сайту підприємства або сторінки у соціальній мережі. У такому форматі можна виокремити монологічне спілкування від імені керівництва організації, що здійснюється шляхом презентації певної інформації на сайті (Інтернет-сторінці), яка повинна відповідати вимогам і цілям корпоративної культури. Під час установлення контактів через соціальні мережі або в чаті на сайті підприємства здійснюється діалогічне опосередковане вербальне спілкування. Віртуальне спілкування передбачає посилення передачі емоційного стану співрозмовника невербальними способами (жестами, мімікою, характеристикою почуттів) через візуальне зображення – смайли. Щоправда, об'єктивність сприйняття співрозмовника у такому разі може бути піддана сумніву.

І.С. Семененко серед чинників розвитку корпоративної культури визначає об'єктивні (умови і засоби праці, документообіг, фінансово-економічні умови) та суб'єктивні (цінності організації, управлінські технології тощо) [9, с. 126]. Отже, культура документообігу разом із культурою спілкування є елементом корпоративної культури підприємства, що передбачає зрозумілість, чіткість регламентації ділових процесів, розмежування повноважень і відповідальності між працівниками, дотримання етикету письмового мовлення тощо.

З огляду на тотальну комп'ютеризацію суспільства на окрему увагу заслуговує електронний документообіг, який має свої переваги та недоліки (табл. 2).

Отже, основним завданням електронного документообігу є підвищення ефективності та якості роботи підприємства за рахунок упровадження системи прозорості руху документів і контролю над їх виконанням. Зважаючи на ключові аспекти нашого дослідження, система електронного діловодства та документообігу сприяє розвитку корпоративної культури підприємства, полегшуючи, структуруючи та роблячи цікавішою і сучаснішою роботу його працівників. Електронний документообіг також слугує каталізатором переходу ділового спілкування всередині підприємства і з зовнішнім середовищем на новий, більш відкритий, технологічно прогресивний рівень.

Висновки з проведеного дослідження. Доведено, що спілкування та документообіг є складовими елементами формування корпоративної культури підприємства. Виокремлено та охарактеризовано вербальне та невербальне професійне спілкування. Наголошено на поширенні у практиці функціонування підприємств опосередкованих вербальних форм професійного спілкування за допомогою технічних засобів.

Таблиця 2

Переваги та недоліки електронного документообігу

Переваги	– економія коштів, призначених для купівлі копіювально-розмножувальної техніки й витратних матеріалів до неї, її ремонту, оплати служб поштової та кур'єрської доставки; – економія робочого часу працівників; – створення єдиного інформаційного простору в масштабах підприємства й реалізація всіх процесів саме в системі; – прискорення та прозорість проходження документів і надання послуг; – оптимізація процесів, пов'язаних із документообігом, поліпшення контролю над усіма інформаційними потоками і процесам на підприємстві; – розмежування повноважень доступу до документів і дій над ними; – можливість спільної роботи в межах єдиної інфраструктури; – підвищення швидкості пошуку документів; – запобігання втраті важливої інформації через недбалість персоналу; – підвищення рівня інформаційної безпеки за рахунок механізмів електронного цифрового підпису; – упорядкування документообігу на підприємстві; – забезпечення всіх документаційних процесів з одночасним застосуванням електронних і паперових версій документів; – створення структурованого реєстру документів відповідно до номенклатури справ підприємства; – централізоване, структуроване і систематизоване зберігання документів в електронному архіві
Недоліки	– високі стартові витрати на придбання систем електронного документообігу, їх упровадження, модернізацію, подальше обслуговування; – можливість втрати інформації чи її витоку; – великі часові витрати на перехід від паперового до електронного документообігу, що зумовлено запровадженням нових стандартів у роботі з документами; – необхідність навчання і перепідготовки працівників для роботи з відповідним програмним й апаратним забезпеченням; – потреба у подоланні опору нововведенням працівників

Джерело: узагальнено авторами за [10, с. 28–30]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корпоративна культура: навч. посіб. / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська; за заг. ред. Г.М. Захарчина. Львів: Новий Світ-2000, 2011. 342 с.

2. Тренинг делового (профессионального) общения / Ю.В. Суховершина, Е.П. Тихомирова, Ю.Е. Скромная. М.: Академический проект; Трикста, 2006. 128 с.

3. Радомський І.П. Формування культури професійного спілкування у майбутніх офіцерів МВС України в процесі навчання: автореф. дис. … канд. пед. наук: 13.00.04; Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського. Вінниця, 2007. 22 с.

4. Гоголь І.О. До змісту поняття «культура професійного спілкування» маркетолога. Проблеми інженерно-педагогічної освіти. 2017. № 56–57. С. 91–96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pipo_2017_56-57_13.

5. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: підручник. К.: Академвидав, 2004. 280 с.

6. Зотова-Садило О.Ю. Професійне ділове спілкування: становлення і розвиток поняття. Педагогіка вищої школи та середньої школи. 2013. Вип. 37. С. 436–441. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PVSSh_2013_37_97.

7. Берестенко О.Г. Культура професійного спілкування як результат вдосконалення індивідуальних творчих здібностей особистості. Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки. 2013. № 3. С. 57–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vlup_2013_3_10.

8. Рempель Ж.Р. Соціально-психологічні особливості управлінського спілкування керівника недержавної організації у процесі командоутворення. Актуальні проблеми психології. 2015. Т. 1. Вип. 42. С. 73–79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh_2015_1_42_14.

9. Семененко І.С. Основи розвитку корпоративної культури в публічному управлінні. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 2(49). С. 122–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_21.

10. Кручініна Т. Переваги й недоліки електронного документообігу. Секретар-референт. 2014. № 10(141). С. 26–31. URL: https://tsdea.archives.gov.ua/wp-content/uploads/media/20102014.pdf.

REFERENCES:

1. Zakharchyn H. M., Liubomudrova N. P. & Vynnychuk R. O., Smolinska N. V. (2011) Korporatyvna kultura [Corporate culture]. Zakharchyn H. M. (Ed.). Lviv: “Novyi Svit-2000”, p. 342 [in Ukrainian].

2. Sukhovershyna Yu. V., Tykhomyrova E. P. & Skromnaia Yu. E. (2006) Trenynh delovoho (professyonalnoho) obshchenyia [Training of business (professional) communication]. Moskva: Akademycheskyi Proekt; Tryksta, p. 128 [in Russian].

3. Radomskyi I. P. (2007). Formuvannia kultury profesiinoho spilkuvannia u maibutnikh ofitseriv MVS Ukrainy v protsesi navchannia [Formation of a culture of professional communication with future officers of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine in the process of training]. Abstract of dissertation of candidate of pedagogical Sciences. Vinnytsia, p. 22 [in Ukrainian].

4. Hohol I. O. (2017) Do zmistu poniattia “kultura profesiinoho spilkuvannia” marketoloha [The content of the conception “the culture of professional communication” of the marketers]. Problemy inzhenerno-pedahohichnoi osvity – Problems of engineering and pedagogical

education, No 56-57, pp. 91-96 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pipo_2017_56-57_13 [in Ukrainian].

5. Khmil F. I. (2004) Dilove spilkuvannia [Business communication]. Kyiv : "Akademvydav", p. 280 [in Ukrainian].

6. Zotova-Sadylo O. Yu. (2013) Profesiine dilove spilkuvannia: stanovlennia i rozvytok poniattia [Professional business communication: the formation and development of the concept]. Pedahohika vyshchoi shkoly ta serednoi shkoly – Pedagogy of high school and high school, issue 37, pp. 436-441 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/PVSSh_2013_37_97 [in Ukrainian].

7. Berestenko O. H. (2013) Kultura profesiinoho spilkuvannia yak rezultat vdoskonalennia indyvidualnykh tvorchykh zdibnostei osobystosti [The culture of professional communication as a result of improving the individual creative abilities of the individual]. Visnyk Luhanskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shekchenka. Pedahohichni nauky – Herald of Taras Shevchenko National University of Lugansk. Pedagogical sciences, No 3, pp. 57-64 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/vlup_2013_3_10 [in Ukrainian].

8. Rempel Zh. R. (2015) Sotsialno-psykholohichni osoblyvosti upravlinskoho spilkuvannia kerivnyka nederzhavnoi orhanizatsii u protsesi komandoutvorennia [Social and psychological aspects of managerial communication NGO leader in team building]. Aktualni problemy psykholohii – Actual problems of psychology, Vol. 1, issue 42, pp. 73-79 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh_2015_1_42_14 [in Ukrainian].

9. Semenenko I. S. (2015) Osnovy rozvytku korporatyvnoi kultury v publichnomu upravlinni [Fundamentals of the corporate culture in public administration]. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – Theory and practice of public administration, issue 2 (49), pp. 122-128 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_21 [in Ukrainian].

10. Kruchinina T. (2014) Perevahy y nedoliky elektronnoho dokumentoobihu [Advantages and disadvantages of electronic document circulation]. Sekretar-referent – Secretary-Referrer, No 10 (141), pp. 26-31 Retrieved from https://tsdea.archives.gov.ua/wp-content/uploads/media/20102014.pdf [in Ukrainian].

Ostashova V.O.
Candidate of Legal Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy
Shulha Yu.V.
Student
Poltava State Agrarian Academy
Rubel A.V.
Student
Poltava State Agrarian Academy

THE CORPORATE CULTURE OF COMMUNICATION AND DOCUMENT FLOW OF ENTERPRISE

First of all, any company is people, which work in it. It is thanks to them as the carriers of culture, because of their behaviour, the manner of communication, the relationship between themselves and the external environment, the ability to document are formed enterprise's corporate culture. With the entry into the information society, the format of the culture of communication and culture of document flow of organizations was changing.

The definition of "professional communication" was analysed. The types and forms of professional communication were highlighted.

Depending on the establishment of feedback between the sender and the recipient, monologic and dialogic professional communication are distinguished. Thus, when oral instructions, orders, a speech to subordinates are giving, the manager uses the monologue form of direct verbal professional communication, and during the meetings, a dialogical direct verbal connection is established. A variety of verbal communication can include the installation of visual and audio electronic communication through Skype and Viber.

Indirect verbal professional communication devoid of direct contact between the sender and the recipient is not emotionally depicted because of the absence of different intonations and non-verbal communication forms. Information is transmitted in writing, which creates certain benefits: the fixed content of the message, an indication of the initial data on the time of departure, the time of receipt, addresses, signatures of responsible persons, seals of organizations, etc. The information dissemination by fax, e-mail, Skype, Viber, Telegram, WhatsApp and special computer systems of electronic document management has now become widespread, which has made it possible to increase the efficiency of time management of organizations.

A special place in the information environment is business communication through the creation of various groups Viber, Telegram, WhatsApp, Messenger, and other social networks. For the formation of the enterprise's corporate culture, such an activity in the Internet space is extremely effective. It allows employees and other stakeholders to quickly exchange information, keep abreast of events online, while positioning themselves and their company as a modern, progressive in terms of information technology implementation, socially respon-

sible. In addition, to purely professional communication, communication through the Internet allows the labour collective to unite, uniting employees during the off-working time, promoting corporate values, creating a sense of belonging to each other in one common cause.

The advantages and disadvantages of electronic document circulation were analysed. It has been determined that the system of electronic record keeping and document circulation contributes to the development of a corporate culture of the enterprise by facilitating, structuring, and making more interesting and more modern work of its employees. Electronic document circulation also serves as a catalyst for the transition of business communication, within the enterprise and with the environment to a new, more open, technologically advanced level.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
METHODS OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

УДК 330.131.5

Пеняк Ю.С.
к.е.н., доцент кафедри обліку
та оподаткування
Університет банківської справи

У статті розглянуто принципи і методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. Систематизовано та висвітлено основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. Наведено переваги та недоліки кожного з методів. Встановлено, що повну інформацію щодо конкурентоспроможності можна одержати, використовуючи одночасно декілька методів оцінки. Звернено увагу, що в сучасних умовах господарювання кожне підприємство для ефективного функціонування та оцінки своїх перспектив на майбутнє повинно аналізувати та сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності.
Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, методи оцінки, аналіз, ефективність.*

В статье рассмотрены принципы и методы оценки конкурентоспособности предприятий. Систематизированы и освещены основные методы оценки конкурентоспособности предприятий. Приведены преимущества и недостатки каждого из методов. Установлено, что полную информацию о конкурентоспособности можно получить, используя одновременно несколько методов оценки. Обращено внимание, что в современных условиях хозяйствования каждое предприятие для эффективного функционирования и оценки своих перспектив на будущее должно анализировать и способствовать повышению уровня конкурентоспособности.
Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, методы оценки, анализ, эффективность.*

The article deals with the principles and methods for assessing the competitiveness of enterprises. The systematization and coverage of the main methods of assessing the competitiveness of enterprises are carried out. The advantages and disadvantages of each method are presented. It is found that full information on competitiveness can be obtained using several evaluation methods at the same time. Attention is drawn to the fact that in the modern conditions of management, each enterprise for the effective operation and evaluation of its future prospects should analyse and promote the increase of the competitiveness level.
Key words: *competition, enterprise competitiveness, product competitiveness, evaluation methods, analysis, efficiency.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю підприємств. У зв'язку із цим виникає необхідність у вдосконаленні управління конкурентоспроможністю продукції підприємства шляхом використання сучасних принципів менеджменту, маркетингу, забезпечення стратегічного підходу до їхньої діяльності. Враховуючи сучасні тенденції інтеграції економіки країни в європейський простір, перед виробниками виникає проблема приведення умов виробництва відповідно до європейських стандартів. Тільки після повного перезавантаження економіки країни Україна зможе вийти на світові ринки. Саме тому оцінка конкурентоспроможності є вихідним етапом для розроблення стратегічних альтернатив щодо підвищення конкурентних позицій підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі теоретичні та методологічні основи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції розглянуто в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких О.Є. Гудзь, І.О. Бланк, В.В. Ковальов, П.А. Стецюк, М.Й. Малік, Р.А. Фатхутдінов, В. Реутов, І.В. Бурачек, С.А. Нестеренко, С.М. Клименко, Д. Яцковий та інші науковці [1–10].

Слід відзначити, що більшість учених-економістів розглядає кредитоспроможність як властивість певного суб'єкта ринкових стосунків (організації, галузей економіки, регіонів, країни у цілому), об'єкта ринкових відносин, що характеризується наявністю або відсутністю певних переваг порівняно з аналогом конкурентного середовища. Вчені досліджують діяльність підприємства в умовах конкуренції, здійснюють оцінку конкурентоспроможності національної економіки та окремих підприємств, пропонують методи оцінки конкурентоспроможності підприємств окремих галузей та сфер економіки. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, досі в економічній науці не сформована цілісна теорія конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів і, як наслідок, не вироблена універсальна методика оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація та висвітлення основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також визначення переваг та недоліків кожного з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання перед кожним підприємством постала проблема оцінки рівня конкурентоспроможності, тобто здатності здійснювати діяльність в умовах ринку та одержувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників на високоякісному рівні. Після того як Україна вибрала європейський шлях розвитку, постала проблема переорієнтації своїх ринків збуту продукції на єврориноки. Але, як показав досвід перших років, економіка виявилася не зовсім готовою до таких стрімких змін. Для того щоб діяти, треба

мати уявлення та відповідну інформацію про стандарти виробництва, стан ринку, потреби споживачів [1, с. 3]. Головними чинниками, що негативно впливають на розвиток підприємств, є загальна економічна криза в державі, що призвело до зниження купівельної спроможності населення, а також диспаритет цін на продукцію сільського господарства і промисловості, відсутність цілеспрямованої й науково обґрунтованої державної підтримки, недосконалість кредитної, податкової та інвестиційної політики. Необхідні пошук і застосування дійових економічних важелів, які спонукають сільськогосподарських товаровиробників знижувати собівартість, упроваджувати інтенсивні ресурсозберігаючі технології виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції [3, с. 152].

Головною проблемою сучасного виробника є чітке знання світових стандартів виробництва, а головне – аналіз власних можливостей та прогнозування подальшої своєї діяльності. Але водночас необхідно проводити аналітичні дослідження стану світових ринків, уміти передбачати вподобання споживачів, виробляти продукцію, яка буде конкурентоспроможною на світових ринках та дешевою для виробника. У майбутньому в разі досягнення поставлених завдань виробники будуть отримувати сталі прибутки, а економіка країни – світове визнання.

Сьогодні немає єдиного універсального методу пізнання конкуренції, що зумовлено не лише складністю цієї дефініції в процесі її розвитку, а й тим, що глобалізація економіки вимагає організації систематичного аналізу процесів формування відносин в економіці країні й клімату конкуренції у виробництві та обігу. Потрібно організувати інформацію світового рівня про стан тих чи інших сфер економічної діяльності, норм і правил випуску продукції, а головне – зацікавити іноземних інвесторів вкладати кошти в розвиток різних галузей економіки. Важливу роль відіграє організація аналітичної роботи, пов'язаної з формуванням ринкової інфраструктури, зокрема процесів створення мережі банківсько-кредитних установ, торговельних, збутових та інших посередницьких організацій, біржових центрів, страхових, брокерських компаній, валютних бірж та аукціонів.

Одним із головних напрямів досягнення високого рівня конкурентоспроможності є визначення раціональних обсягів згідно з повним задоволенням потреб в аналітичних даних різних рівнів управління, забезпечення змістовності, глибини і ступеня відповідності інформації поставленим цілям. Паралельно необхідно вирішувати питання впровадження міжнародних стандартів, поліпшення технології збирання і обробки даних. Необхідним для поліпшення є відпрацювання моделей інформаційних систем, які б забезпечили ефективне управління виробничою і маркетинговою діяльністю різних суб'єктів господарювання, їх взаємодію між собою та органами управління [5].

Сьогодні є методи, що застосовуються для визначення та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Спробуємо розглянути найпоширеніші методи, можуть бути об'єднані в такі групи [2, с. 6–8; 4, с. 237; 8, с. 41–47; 10, с. 183–184].

1. Методи визначення конкурентоспроможності підприємства на основі оцінки конкурентоспроможності його продукції (продуктові методи) ґрунтуються на тому, що оцінка конкурентоспроможності підприємства може бути здійснена через аналіз і оцінку основних чинників конкурентоспроможності його продукції. Цей метод оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає урахування диференціації виробленої продукції шляхом знаходження середньозваженого значення серед показників конкурентоспроможності за кожним видом продукції, де вагами виступають обсяги реалізації відповідного виду продукції. Дані методи враховують одну з найбільш значущих умов досягнення конкурентоспроможності підприємства – конкурентоспроможність виробленої продукції, проте оцінка конкурентоспроможності підприємства через оцінку конкурентоспроможності продукції дає змогу отримати досить обмежене уявлення про недоліки і переваги в діяльності самого підприємства.

2. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства (матриця Бостонської консалтингової групи, матриця І. Ансоффа, матриця МакКінсі, матриця конкурентних стратегій М. Портера, матриця Томпсона – Стрікленда, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, STEP-аналіз) засновані на виявленні зовнішніх (внутрішніх) чинників конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта та визначенні сегмента ринку (зони господарювання), на якому підприємство має або прагне отримати конкурентні переваги. Ці методи застосовуються для оцінки конкурентоспроможності будь-яких підприємств, характеризуються простотою і наочністю, але не враховують фінансові показники діяльності підприємства, мають низьку інформативністю, тому що причина ситуації, що склалася, залишається поза сферою дослідження.

Найбільш поширеним методом визначення конкурентоспроможності підприємства є матриця «відносна частка ринку – темп зростання ринку», розроблена американською консультаційною фірмою «Бостон консалтинг груп» (BCG). Цей метод заснований на аналізі конкурентоспроможності підприємства виходячи з показників зростання обсягу попиту і частки ринку порівняно з часткою провідного конкурента. Метод дає змогу оцінити конкурентоспроможність досліджуваного підприємства, встановити особливості розвитку конкурентної ситуації і виробити найкращу стратегію поведінки. З одного боку, об'єктивність оціночних параметрів (темп росту ринку, відносна ринкова частка)

і наочність отриманих результатів є перевагами цього методу, однак висока частка ринку не є єдиним чинником успішної діяльності підприємства, а високі темпи зростання – не ключовий показник привабливості ринку. Разом із цим отримані результати є узагальненими, що значно ускладнює прийняття управлінських рішень та обмежує можливість застосування розглянутого методу.

Багато економістів до матричних методів відносять методику SWOT-аналізу. Даний метод передбачає визначення сильних і слабких сторін, внутрішнього середовища підприємства, потенційних загроз і сприятливих можливостей зовнішнього середовища. Формою представлення результатів такого аналізу є табличне (матричне) уявлення сильних і слабких сторін (аналіз внутрішнього середовища підприємства), а також потенційних можливостей і загроз підприємства (аналіз зовнішнього середовища підприємства). Виявлення сильних і слабких сторін підприємства, безумовно, близьке за сферою свого застосування до аналізу конкурентоспроможності підприємства, але SWOT-аналіз більшою мірою є економічним інструментарієм планування стратегії підприємства і дає змогу оцінити скоріше конкурентне середовище підприємства, ніж його конкурентоспроможність [10, с. 183].

3. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, засновані на теорії ефективної конкуренції (операційні методи), передбачають, що найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де ефективно організована робота окремих підрозділів і служб. Вони дають змогу комплексно проаналізувати діяльність підприємства і виробити управлінські рішення щодо поліпшення його діяльності. До недоліків цієї групи методів слід віднести безліч оціночних параметрів, що істотно ускладнює процедуру збору, аналізу, оцінки даних і обмежує практичну застосовність розглянутого методу.

4. Комплексні методи засновані на виявленні поточної (досягнутої) і потенційної конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. При цьому залежно від методу оцінка і співвідношення поточної і потенційної конкурентоспроможності в рамках інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства можуть варіюватися. Так, у низці випадків поточна (досягнута) конкурентоспроможність підприємства визначається за аналогією з методами, заснованими на оцінці конкурентоспроможності продукції господарюючого суб'єкта, потенційна – за аналогією з методами, заснованими на теорії ефективної конкуренції.До переваг комплексних методів слід віднести можливість обліку не тільки досягнутого рівня конкурентоспроможності підприємства, а і його можливої динаміки в майбутньому. Однак вони не дають можливості для глибокого аналізу і виявлення резервів підвищення рівня конкурентоспроможності, а також не придатні для оцінки підприємств зі значною номенклатурою продукції, товарів.

5. Динамічні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачають аналіз основних показників діяльності підприємства в динаміці. Як ключові показники розглядаються операційна ефективність (рентабельність господарської діяльності), стратегічне позиціонування (динаміка частки ринку), а також фінансова стійкість (ліквідність). Цей метод оцінки конкурентоспроможності підприємства охоплює ключові характеристики діяльності підприємства, виключає дублювання оціночних параметрів і дає змогу на основі отриманих динамічних рядів проводити факторний аналіз і прогнозувати рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Слід зазначити, що жоден із методів оцінки конкурентних позиції підприємства на цільовому ринку не знайшов широкого застосування у практиці та має свої переваги й недоліки. Найбільш повну інформацію щодо конкурентоспроможності можна одержати, використовуючи одночасно декілька методів оцінки, на підставі чого можна зробити висновок, що універсального методу комплексної оцінки рівня і джерел конкурентоспроможності підприємства поки не розроблено. На нашу думку, це зумовлено тим, що розглянуті методи мають цілу низку недоліків, а саме переважна більшість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на виявленні вичерпного переліку параметрів конкурентоспроможності. Разом із цим збільшення кількості оціночних параметрів ускладнює процедуру збору, аналізу та оцінки даних у зв'язку з труднощами збору даних, необхідних для проведення аналізу, з відсутністю на підприємствах висококваліфікованих фахівців зі спеціальною підготовкою для реалізації дослідницької роботи і т. д.

Разом із цим деякі сумніви викликає проведення оцінки параметрів (системи параметрів) конкурентоспроможності експертним шляхом, що може призвести до досить умовного, суб'єктивного математичного зв'язку оцінюваного показника конкурентоспроможності з вихідним параметром (системою параметрів). Також у деяких наведених методах різні параметри конкурентоспроможності зводяться в інтегральний показник шляхом присвоєння вагових коефіцієнтів кожному з оцінюваних параметрів. Однак у кожній конкретній ситуації економічні чинники різною мірою впливають на конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта, тому явне встановлення єдиних вагових коефіцієнтів для всіх підприємств є необґрунтованим.

Зазначені недоліки наявних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства зумовлюють невисокі можливості практичного застосування більшості з них. Винятком, на нашу думку, є дина-

мічний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства. Переваги цього методу полягають у такому:

– він охоплює ключові характеристики діяльності підприємства, виключає дублювання оціночних параметрів;

– має у своїй основі чітко виражений математичний взаємозв'язок між установленими оціночними параметрами, що дає змогу виявляти об'єктивну залежність оцінюваного показника конкурентоспроможності від вихідних параметрів у динаміці;

– дає змогу прогнозувати рівень конкурентоспроможності підприємства (груп підприємств);

– є універсальним методом, тобто дає змогу оцінювати конкурентоспроможність окремих підприємств (груп підприємств) з урахуванням цілей аналізу і наявності вихідних даних незалежно від розмірів, галузевої приналежності та форми власності;

– відрізняється гнучкістю, тобто можливістю обліку умов і особливостей функціонування окремих підприємств (груп підприємств).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для майбутнього розвитку економіки країни та подальшої її інтеграції у світовий простір необхідно розробити систему економічного аналізу, яка здатна об’єднати дослідження на мікро- та макрорівні та в ході синтезу вміло поєднати ці дані для досягнення позитивних кінцевих результатів та привести продукцію до високого конкурентоспроможного рівня. При цьому показник конкурентоспроможності повинен ураховувати всі критерії споживачів конкретного ринку і відображати не лише очікувану, а й реальну конкурентоспроможність, бо для успішного продажу продукції необхідно, щоб вона з’являлася на тому ринку, на якому дійсно потрібна, у потрібній кількості, у потрібний момент часу, щоб споживач був підготовлений до появи даної продукції, а маркетингова програма була б кращою, ніж у конкурентів. Більшість підприємств поки не досягла необхідної ефективності ведення конкуренції на ринку. Це не в останню чергу пов'язано з недостатньою вивченістю методів оцінки конкурентоспроможності підприємств та визначенням внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на позицію підприємств у конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. 2015. Вип. 161. С. 3–11.

2. Гудзь О.Є. Стратегічні напрями формування конкурентних переваг підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 3(25). С. 4−11.

3. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту: у 2-х т. К.: Ельга, Ніка-центр, 2011. 710 с.

4. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. 370 с.

5. Бурачек І.В. Конкурентоспроможність продукції підприємств: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. Економіка та управління підприємствами. 2016. Вип. 14. С. 288–292. URL: http://global-national.in.ua/archive/14-2016/60.pdf (дата звернення: 22.09.2018).

6. Основи аграрного підприємництва / за ред. М.Й. Маліка. К.: Інститут аграрної економіки, 2000. 582 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008. 432 с.

8. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О. Янкового. О.: Атлант, 2013. 470 с.

9. Нестеренко С.А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект: монография. К.: Аграр Медіа Груп, 2013. 484 с.

10. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4(51). С. 183–188.

REFERENCES:

1. Hudz O.Ye. (2015) Rol innovatsii shchodo zabezpechennia konkurentospromozhnosti ta efektyvnosti pidpryiemstva. Visnyk KhNTUSH: Ekonomichni nauky, vol. 161, pp. 3- 11.

2. Hudz O.Ye. (2018) Stratehichni napriamy formuvannia konkurentnykh perevah pidpryiemstv. Ekonomika. Menedzhment. Biznes, vol. 3 (25), pp. 4−11.

3. Blank I. A. (2011) Osnovy finansovoho menedzhmentu [Fundamentals of Financial Management], El'ha, Nika-tsentr, Kyiv, (in Ukrainian).

4. Stetsiuk P.A. (2009) Stratehiia i taktyka upravlinnia finansovymy resursamy sil's'kohospodars'kykh pidpryiemstv [Strathethia and tactics upravlinnia finansovymy resursamy sil's'kohospodars'kykh pidpryiemstv], NNTs IAE, Kyiv, (in Ukrainian).

5.Burachek I.V. (2016) Konkurentospromozhnist produktsii pidpryiemstv: sutnist, metody otsinky ta zarubizhnyi dosvid upravlinnia. Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy, vol. 3 (25), pp. 4−11. / Available at:http://global-national.in.ua/archive/14-2016/60.pdf. (accessed 22.09.2018).

6Malik M.Y. (2000) Osnovy ahrarnoho pidpryiemnytstva, Instytut ahrarnoi ekonomiky, Kyiv. (in Ukrainian).

7. R.A Fatkhutdynov (2008) Upravlenye konkurentosposobnostiu orhanyzatsyy. Moscow: Market DS. (in Russian)

8. O. Jankovskyj (2013) Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: [monohrafiia], Atlant, Kyiv. (in Ukrainian).

9. S.A. Nesterenko (2013) Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpryiemstv: upravlinskyi aspekt [monohrafyia]. K.: TOV “Ahrar Media Hrup”, (in Ukrainian).

10. D. Yatskovyi (2013) Suchasni metodyky otsinky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, vol. 4 (51), pp.183–188.

Penyak J.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,
Kharkiv Educational-Scientific Institute,
State Higher Educational Institution "Banking University"

METHODS OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The relevance of the problem. The increase in the competitiveness of enterprises and their products is possible only in the presence of scientifically grounded methods of evaluation and competitive strategy. The basis for developing such a strategy is to assess the actual level of competitiveness of the enterprise by the relevant indicators. Therefore, the assessment of the level of competitiveness of the enterprise and its products should be given maximum attention in the development of competitive strategies, programs to increase the competitiveness of the enterprise, etc.

The aim of the study is to systematize the methods of assessing the competitiveness of enterprises and identify effective ways to increase the competitiveness of enterprises and their products.

Methods and results of research. When assessing the competitiveness of economic entities, the indicators of microeconomic efficiency are taken into account. These are the results of the financial and economic activity, as well as the sources of building the potential of competitiveness (innovation, investment) and ways of forming a microenvironment. They outline the position of the company in the market, that is, its role and financial capacity and the ability to maintain a long-term advantage over its competitors.

The main methods for assessing the competitiveness of enterprises include the following: factor analysis; hierarchy analysis; method of studying the corporate profile; concept of value chain; analysis of financial and production efficiency of the enterprise; matrix method, developed by the Boston Consulting Group; SWOT-analysis or analysis of competitors' market strategies, a method based on the assessment of the competitiveness of enterprise products; method of evaluation on the theory of effective competition. Among the methods of determining the competitiveness indicators of enterprises, we can distinguish measurement, calculation, expert, sociological, experimental, and registration. Most methods for assessing the competitiveness of organizations are based on the application of coefficients for analysing production, financial, and investment potential.

It should be noted that none of the methods for assessing the company's competitive position in the target market has been widely used in practice and has its advantages and disadvantages. The most complete information on competitiveness can be obtained using several evaluation methods at the same time. Taking this into account, we can draw a conclusion that the universal method of integrated assessment of the level and sources of competitiveness of the enterprise is currently not developed.

In our opinion, this is due to the fact that the methods discussed have a number of shortcomings, namely, the overwhelming majority of methods for assessing the competitiveness of the enterprise is based on the identification of an exhaustive list of competitiveness parameters. At the same time, the increase in the number of valuation parameters complicates the process of collecting, analysing, and evaluating the data necessary for the analysis; the absence of highly qualified specialists at the enterprises with special training for research work is also an important constituent of the problem.

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КАДАСТРОВЫХ ИНЖЕНЕРОВ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF CADASTRAL ENGINEERS IN THE PENZA REGION

УДК 351:347.235.11(470.40)

Поршакова А.Н.
к.э.н.,
доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право»
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Семенова Ю.К.
бакалавр
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Федотова Е.Р.
бакалавр
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье отражены результаты исследования развития института кадастровых инженеров в Пензенской области. Проанализировав кадастровую деятельность в Пензенской области, составлен прогноз подачи заявлений на кадастровый учет на весь 2018 г. Рассмотрена ответственность за действия (бездействие) при проведении государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав.
Ключевые слова: *кадастровый инженер, саморегулируемая организация, центр землеустройства и кадастров, кадастровая деятельность, геодезические работы.*

У статті висвітлено результати дослідження розвитку інституту кадастрових інженерів у Пензенській області. Проаналізувавши кадастрову діяльність у Пензенській області, складено прогноз подачі заяв на кадастровий облік на весь 2018 р. Розглянуто відповідальність за дії (бездіяльність) під час проведення державного кадастрового обліку та державної реєстрації прав.
Ключові слова: *кадастровий інженер, саморегулівна організація, центр землеустрою та кадастрів, кадастрова діяльність, геодезичні роботи.*

This article reflects the results of a study of the development of the Institute of cadastral engineers in the Penza region. After analysing the cadastral activities in the Penza region, the forecast for filing applications for cadastral registration for 2018 is made. The article deals with the responsibility for actions (inaction) during the state cadastral registration and state registration of rights.
Key words: *cadastral engineer, self-regulatory organization, centre of land management and cadastres, cadastral activities, geodetic works.*

Постановка проблемы. На сегодняшний день тема развития института кадастровых инженеров очень актуальна, потому что каждый собственник земли обязан поставить на государственный кадастровый учет свой участок. И с этим вопросом он обращается к соответствующему специалисту – кадастровому инженеру. Кадастровый инженер – фигура процессуально самостоятельная, играющая ведущую роль на рынке недвижимости, совмещающая в себе специалиста по землеустройству и технической инвентаризации, юриста и геодезиста. Он может быть членом только одной саморегулируемой организации кадастровых инженеров [2; 3].

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию кадастровой деятельности посвящены труды таких ученых, как Д.Г. Донцов, А.А. Варламов, Н.А. Киселева, С.Н. Волков и др.

Постановка задания. Целью исследования является анализ кадастровой деятельности в Пензенской области.

Изложение основного материала исследования. Наиболее распространенной саморегулируемой организацией в Приволжском федеральном округе является «Ассоциация кадастровых инженеров Поволжья» (СРО АКИ «Поволжье»).

В Пензенской области подготовку по профильным для кадастрового инженера специальностям осуществляют два высших учебных заведения: Пензенский государственный университет архитектуры и строительства и Пензенский государственный аграрный университет.

С 1 июля 2016 г. для того, чтобы стать кадастровым инженером, необходимо руководствоваться следующими требованиями:

1. Быть гражданином Российской Федерации.

2. Обязательное членство в саморегулируемой организации кадастровых инженеров.

3. Получение высшего образования либо по специальности, либо по направлению подготовки в области кадастровых отношений.

4. Наличие у кандидата не менее двух лет практики в сфере кадастровой деятельности, а именно в качестве помощника кадастрового инженера.

5. Сдача теоретического экзамена в виде тестирования для подтверждения наличия необходимых профессиональных знаний в сфере кадастровой деятельности.

6. За несоблюдение установленных требований законодательства в области кадастровых отношений им предлагается страхование гражданской ответственности.

7. Отсутствие судимости.

Саморегулируемые организации кадастровых инженеров осуществляют следующую кадастровую деятельность:

1. Представляют интересы членов саморегулируемой организации кадастровых инженеров при рассмотрении споров, связанных с принятием органом государственного кадастрового учета решения об отказе в осуществлении государственного кадастрового учета.

2. Осуществляют контроль деятельности членов саморегулируемой организации и рассматри-

вают жалобы, поступающие в отношении действий (бездействия) кадастровых инженеров.

3. Получают от органа государственного кадастрового учета информацию о результатах деятельности членов саморегулируемой организации.

Основной целью государственного кадастрового учета земельных участков является подтверждение существования земельного участка в качестве уникального объекта, имеющего признаки, позволяющие его отличить от других объектов недвижимости [1].

Институт кадастровых инженеров начал функционировать в России с 1 сентября 2010 г. в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» (далее – Закон о кадастре), который вступил в силу 1 марта 2008 г. На 01.01.11, согласно данным сайта Росреестра, в России числилось 4 984 действующих кадастровых инженера, и лишь 40 из них – в Пензенской области. С этого момента статус кадастрового инженера постоянно менялся [5].

На сегодняшний день реестр кадастровых инженеров содержит сведения о 39 425 кадастровых инженерах в России. По данным сайта Росреестра, на 01.06.2018 в реестре кадастровых инженеров Пензенской области содержатся сведения о 384 кадастровых инженерах, 349 из которых – действующие. Членами саморегулируемых некоммерческих организаций являются 290 кадастровых инженеров [4; 5].

Сравнивая с другими областями, граничащими с Пензенской областью, она занимает второе место после Саратовской области (рис. 1).

В Пензенской области преимущественной является форма организации кадастровой деятельности в качестве работника – юридического лица.

У юридических лиц, как показывает практика, есть преимущества по сравнению с индивидуальными предпринимателями. Но тем не менее индивидуальные предприниматели – самые открытые, в договоре с ними указывается не какой-то юридический адрес, по которому никого не найдешь, а адрес регистрации ИП (рис. 2).

Из рис. 3 можно сделать вывод, что количество поданных заявлений увеличилось на 7 545, а самое маленькое количество поданных заявлений

Рис. 1. Количество кадастровых инженеров по областям

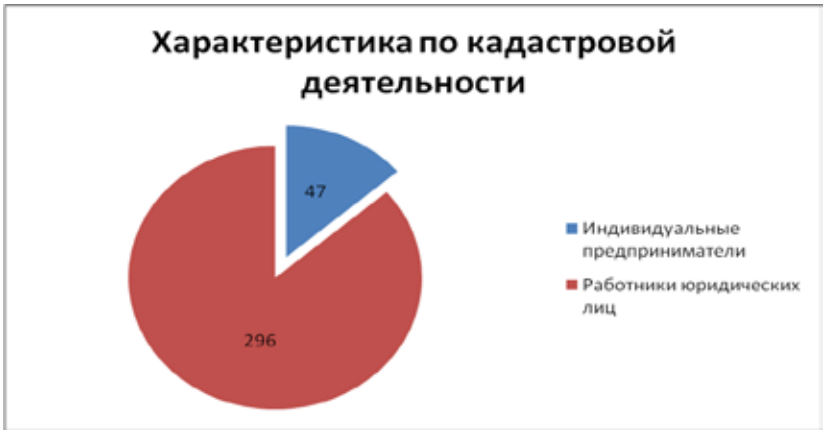


Рис. 2. Характеристика по кадастровой деятельности

Рис. 3. Количество поданных заявлений в Пензенской области в период 2016–2018 гг.

было в 2018 г., так как мы анализировали только I квартал. Прогнозируя динамику на весь 2018 г., мы можем рассчитать количество поданных заявлений. По нашим расчетам, количество поданных заявлений составит 47 472 [5].

Государственный кадастровый учет в целях учета записей – подтверждение того, что данная недвижимость действительно существует или она прекратила свое существование.

Согласно требованиям, установленным Федеральным законом от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», было выявлено, что за отчетный период сформировано в сфере кадастрового учета:

1) 587 решений о приостановлении по основанию п. 7. ч. 1. ст. 26 Закона 218-ФЗ (форма и содержание документа, представленного для осуществления государственного кадастрового учета, не соответствуют требованиям законодательства Российской Федерации). Доля таких решений от общего количества решений о приостановлении составила 75,2%.

Основными документами, не соответствующими по форме и содержанию, являются межевые и технические планы, подготовленные кадастровыми инженерами.

Основные ошибки, допускаемые кадастровыми инженерами при подготовке межевых и технических планов в Пензенской области:

• отсутствие необходимых документов в приложениях;

• отсутствие обязательных разделов в межевых и технических планах;

• в разделе межевого плана «Заключение кадастрового инженера» отсутствует обоснование местоположения уточняемых границ земельного участка;

2) 94 решения о приостановлении по основанию п. 2. ч. 1. ст. 26 Закона 218-ФЗ4 (с заявлением о государственном кадастровом учете обратилось ненадлежащее лицо). Доля таких решений от общего количества решений о приостановлении составила 11,7%. Основная причина – неосведомленность заявителя об изменении действующего законодательства с 01.01.2017;

3) 27 решений о приостановлении по основанию п. 5. ч. 1. ст. 26 Закона 218-ФЗ (не представлены документы, необходимые для осуществления государственного кадастрового учета). Доля таких решений от общего количества решений о приостановлении составила 3,2%.

Для сокращения доли приостановлений и отказов необходимо совершенствовать процессы оказания услуг на протяжении всего пути, который проходит заявитель при приобретении и оформлении недвижимого имущества. При решении этой задачи Росреестр реализует комплекс совместных мероприятий с региональными органами власти и органами местного самоуправления, а также усиливает взаимодействие с кадастровыми инженерами, так как более трети отрицательных решений связаны с их деятельностью.

Распоряжением Росреестра от 05.04.2017 № Р/0119 была создана апелляционная комиссия по рассмотрению заявлений об обжаловании решений о приостановлении осуществления государственного кадастрового учета или решений о приостановлении осуществления государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав при Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Пензенской области. Если решение о приостановлении осуществления государственного кадастрового учета признано обоснованным, дальнейшее его обжалование возможно только в судебном порядке, поскольку повторное обращение в апелляционную комиссию не допускается [6].

В соответствии со ст. 1 п. 7 ФЗ № 218 «О государственной регистрации недвижимости», государственным кадастровым учетом признаются действия уполномоченного органа по внесению в государственный кадастр недвижимости сведений о недвижимом имуществе, которые подтверждают существование такого недвижимого имущества с характеристиками, позволяющими определить такое недвижимое имущество в качестве индивидуально определенного, или подтверждают прекращение существования такого недвижимого имущества, а также иных предусмотренных настоящим Федеральным законом сведений о недвижимом имуществе.

Ответственность за действия (бездействие) при проведении государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав разделяют между собой Росреестр и государственный регистратор. Так, государственный регистратор несет ответственность за несоответствие внесенных им в единый государственный реестр недвижимости сведений, которые содержатся в представленных документах, за необоснованное приостановление и отказ в кадастровом учете или государственной регистрации прав или уклонение от их проведения. Росреестр несет ответственность за ненадлежащее исполнение своих полномочий, в том числе за утрату и искажение сведений, которые содержатся в ЕГРН, полноту и достоверность предоставляемых сведений, незаконный отказ в государственном кадастровом учете или государственной регистрации прав, установленный вступившим в законную силу решением суда.

На 01.01.2018 на сайте hh.ru нами просмотрены вакансии по профессии кадастрового инженера в г. Пензе с заработной платой в размере около 30 тыс. рублей.

С 1 сентября 2013 г. в регионе создано подразделение Института кадастровых инженеров некоммерческого партнерства. Возглавил его руководитель ФГУП «Ростехинвентаризация – Федеральное БТИ» Владимир Фомин. По его словам, кадастровые инженеры должны стать партнерами, а не конкурентами. Работа нового института на территории Пензенского региона направлена на развитие цивилизованного рынка кадастровых услуг и повышение квалификации кадастровых инженеров [7].

Выводы из проведенного исследования. Перспективы развития рынка кадастровых услуг возможны при повышении престижа профессии, повышении профессионального уровня кадастровых инженеров, повышении качества предоставляемых услуг, активном участии профессионального сообщества в законотворческой деятельности, усилении роли кадастрового инженера в системе кадастрового учета и регистрации права.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Российская Федерация. Законы. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. URL: http://base.garant.ru (дата обращения: 30.05.2018).

2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон № 218 «О государственной регистрации недвижимости» от 13 июля 2015 г. URL: http://base.garant.ru (дата обращения: 30.05.2018).

3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон Российской Федерации «О кадастровой деятельности» от 27 июля 2007 г. URL: http://base.garant.ru (дата обращения: 30.05.2018).

4. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон № 315-ФЗ (ред. от 24.11.2014) «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ. URL: http://base.garant.ru (дата обращения: 30.05.2018).

5. Распоряжение Росреестра от 05.04.2017 № Р/0119 «Об апелляционной комиссии при управлении Росреестра по Пензенской области».

6. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. URL: http://www.rosreestr.ru (дата обращения: 30.05.2018).

7. Геоинформационный портал ГИС-Ассоциации – Кредо Диалог. URL: http://www.gisa.ru/85979.html (дата обращения: 30.05.2018).

REFERENCES:

1. Rossiyskaya Federatsiya. Zakony. Zemelnyy kodeks Rossiyskoy Federatsii [Tekst]. Prinyat 25 oktyabrya 2001 [Elektronnyy resurs] [Land Code of the Russian Federation] /Informatsionno-pravovoy portal “Garant”. – URL: http://base.garant.ru (Accessed 30.05.2018).

2. Rossiyskaya Federatsiya. Zakony. Federalnyy zakon № 218 “O gosudarstvennoy registratsii nedvizhimosti” [Tekst]. Prinyat 13 iyulya 2015 [Elektronnyy resurs] [Federal Law № 218 “On state registration of real estate] /Informatsionno-pravovoy portal “Garant”. – URL: http://base.garant.ru (Accessed 30.05.2018).

3. Rossiyskaya Federatsiya. Zakony. Federalnyy zakon Rossiyskoy Federatsii “O kadastrovoy deyatelnosti” [Tekst]. Prinyat 27 iyulya 2007 [Elektronnyy resurs] [Federal law of the Russian Federation “On cadastral activities”] /Informatsionno-pravovoy portal “Garant”. – URL: http://base.garant.ru (Accessed 30.05.2018).

4. Rossiyskaya Federatsiya. Zakony. Federalnyy zakon N 315-FZ (red. ot 24.11.2014) “O samoreguliruyemykh organizatsiyakh” [Tekst]. Prinyat 1 dekabrya 2007 № 315-FZ [Elektronnyy resurs] [Federal law No. 315-FZ (ed. dated 24.11.2014) “On self-regulating organizations”] /Informatsionno-pravovoy portal “Garant”. – URL: http://base.garant.ru (Accessed 30.05.2018).

5. Rasporyazheniye Rosreyestra ot 05.04.2017 № R/0119 “Ob apellyatsionnoy komissii pri upravlenii Rosreyestra po Penzenskoy oblasti”. [The order of Rosreestr from 05.04.2017 No. R/0119 “On the appeals Committee in the management of Federal registration service across the Penza region”] (Accessed 30.05.2018).

6. Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy registratsii. kadastra i kartografii [Elektronnyy resurs] [Federal service for state registration, cadastre and cartography]. – URL: http://www.rosreestr.ru (Accessed 30.05.2018).

7. Geoinformatsionnyy portal GIS-Assotsiatsii – Kredo Dialog. [Elektronnyy resurs] [GIS portal GIS Association – the credo of the Dialogue]. URL: http://www.gisa.ru/85979.html (Accessed 30.05.2018).

Porshakova A.N.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Real Estate Cadastre and Law
Penza State University of Architecture and Construction
Semenova Y. K.
Bachelor
Penza State University of Architecture and Construction
Fedotova E. R.
Bachelor
Penza State University of Architecture and Construction

THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF CADASTRAL ENGINEERS IN THE PENZA REGION

To date, the registry of cadastral engineers provides information about 39425 cadastral engineers of Russia. The site of Rosreestr on 01.06.2018 year in the registry of cadastral engineers of the Penza region provides information about 384 cadastral engineers, 349 of which are active. Members of self-regulatory non-profit organizations are 290 cadastral engineers.

In 2017, the number of applications was 25008, in 2018 (I quarter) – 7912. The number of applications submitted increased by 7545 compared to 2016. Predicting the dynamics for the whole of 2018, we can calculate the number of applications submitted. According to our calculations, the number of applications will be 47472.

The main documents that do not correspond in form and content are demarcation and technical plans prepared by cadastral engineers.

In order to reduce the share of suspensions and refusals, it is necessary to improve the processes of providing services throughout the entire path that the applicant passes when purchasing and registering real estate.

Responsibility for actions (inaction) when carrying out the state cadastral accounting and state registration of the rights is divided among themselves by Rosreestr and the state registrar. Thus, the state registrar is responsible for non-compliance of the data entered by it in the unified state register of real estate, which contain in the submitted documents, for unreasonable suspension and refusal in cadastral accounting or the state registration of the rights or evasion from their carrying out. Rosreestr is responsible for the improper performance of its powers, including for the loss and distortion of information contained in the EGRN, the completeness and accuracy of the information provided, illegal refusal of state cadastral registration or state registration of rights established by the effective court decision.

It seems that the prospects for the development of the market of cadastral services are possible with increasing the prestige of the profession, improving the professional level of cadastral engineers, improving the quality of services, active participation of the professional community in law-making, strengthening the role of the cadastral engineer in the system of cadastral registration and registration of law.

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ЯК СКЛАДНИК СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ

CONFLICT MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF THE STRATEGY OF MANAGING PERSONNEL BEHAVIOUR

УДК 316.455:331.108

Сазонова Т.О.
доцент, к.е.н.,
Полтавська державна аграрна академія
Сиротюк А.П.
здобувач вищої освіти
Полтавська державна аграрна академія
Вигівська І.А.
здобувач вищої освіти
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто особливості формування поведінки людини. Приділено увагу особливостям формування організаційної поведінки. Визначено сутність конфлікту та його роль в управлінні персоналом. Описано взаємозв'язок стратегії управління конфліктами та поведінкою. Доведено необхідність спільного розроблення стратегії управління конфліктами та стратегії управління поведінкою персоналу.
Ключові слова: *поведінка, управління, конфлікт, персонал, стратегія.*

В статье рассмотрены особенности формирования поведения человека. Уделено внимание особенностям формирования организационного поведения. Определены сущность конфликта и его роль в управлении персоналом. Описана взаимосвязь стратегии управления конфликтами и поведением. Доказана необходимость совместной разработки стратегии управления конфликтами и стратегии управления поведением персонала.
Ключевые слова: *поведение, управление, конфликт, персонал, стратегия.*

In the article, the features of the formation of human behaviour were considered. Also, attention was paid to the peculiarities of the formation of organizational behaviour. The essence of the conflict and its role in personnel management were determined. The relationship between conflict management strategies and behaviour were described. The necessity of joint development of conflict management strategy and personnel management strategy has been proved.
Key words: *behaviour, management, conflict, personnel, strategy.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування все більше менеджерів підприємств визнають важливість персоналу в системі менеджменту організації. Персонал визначає потенціал організації, її результативність, інноваційність та ефективність функціонування. Природно, що стратегія персоналу організації має включати такі елементи, як стратегія управління поведінкою персоналу та стратегія управління конфліктами. При цьому ефективність стратегії управління персоналом можна оцінити, зокрема, через показник мотивації праці, продуктивність праці, рівень лояльності персоналу тощо, а також через ступінь досягнення поставлених керівництвом цілей. Усі ці показники залежать від ефективності стратегії управління поведінкою персоналу. Своєю чергою, управління конфліктами як прояв поведінки персоналу належить до обов'язкових фахових компетентностей сучасного менеджера. Знаючи особливості проявів, виявлення, управління конфліктами, способи їх попередження та профілактики, сучасний керівник закладає фундамент успішного управління персоналом, а отже, і підприємством у цілому. Необхідним є більш детальний аналіз взаємозв'язку стратегії управління конфліктами та стратегії управління поведінкою персоналу, чим і викликана актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників проблем управління поведінкою персоналу підприємства такі: О.М. Владимир, Т.З. Гарасимів, П.Д. Дудкін, О.О. Єкімова, Є.Г. Жулина, Є.А. Замедліна, Н.І. Козлов, О.М. Криворучко, Ю.Є. Кулик, О.Б. Мосій, Л. Столяренко, Ю.В. Топчеєва, М.Г. Ярошевський та ін. Питанням особливостей управління конфліктами на підприємстві присвячено праці дослідників А.М. Веремчука, А.М. Гриненко, Л.М. Ємельяненко, В.М. Петюха, Дж.Г. Скотта, Н.А. Тарабріної, Л.В. Торгова, М.В. Шиліна, А.І. Шипилова та ін. Кожен із цих дослідників розглядав власну тему дослідження з різних боків. Вони досягли значних результатів, які беруться нині за основу практичного управління.

Однак, на нашу думку, активні трансформаційні зміни у зовнішньому середовищі організації, які спричиняють аналогічні перманентні зміни у внутрішньому середовищі, вимагають постійного дослідження та вдосконалення системи управління поведінкою персоналу. Постійні зміни можуть асоціюватися з порушенням взаємовідносин, утратою психологічної стійкості, емоційним дисбалансом. Ці чинники, своєю чергою, можуть виступати причинами або каталізаторами конфліктів, формування небажаної керівництвом поведінки персоналу. Отже, управління поведінкою та дисципліною персоналу має розглядатися в єдиній системі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження єдності системи формування управління конфліктами та поведінкою персоналу сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «поведінка» є багатогранним, багатозначним та полідисциплінарним. Простежимо за допомогою даних табл. 1 різні підходи до визначення терміна «поведінка». При цьому розглядаємо лише соціальну поведінку, тобто поведінку індивіда.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «поведінка» [1]

Автор, джерело	Визначення терміну «поведінка»
В.Н. Кудрявцев [2, с. 7]	Активне втручання в оточення, перебудова її згідно зі своїми планами, потребами та інтересами
Т. Шибутані [3, с. 162]	Свідома поведінка є конструктивною, творчою; це щось таке, що утворюється в результаті низки пристосувань до постійно змінюваного поля сприйняття
Ю.А. Шерховін [2, с. 7]	Перетворення внутрішнього стану людини в дії стосовно соціально значимих об'єктів
І.М. Сєченов [4, с. 9]	Рефлекторне безвідносне до конкретного – наукового знання про нерви, м'язи та мозкові центри. Тобто поведінка людини залежить від напрацьованих суспільством та різноманітними соціальними групами норм, цінностей і установок
Л.С. Виготський [5, с. 76]	Всі ті рухи, котрі здійснюються лише живими істотами, що й відрізняє їх від неживої природи
Е. Торндайк, Дж. Уотсон, К. Лешлі, Б. Скіннер та ін.[6, с. 27, 28]	Тлумачать поведінку людини за допомогою схеми «стимул – реакція», розглядаючи будь-який подразник як активне джерело організму. Вони досліджують соціальну поведінку людини як спосіб пристосування людини до соціального середовища

На підставі дослідження питання поведінки людини встановлено чотири визначальних категорії [6, с. 123]:

1. Склад психіки.
2. Моральність.
3. Духовність.
4. Рівень інтелекту.

Також у біологічного виду «людина розумна» можна позначити такі групи чинників, що взаємодіють між собою [6, с. 123] і визначають її поведінку в цілому:

1. Вроджені інстинкти та безумовні рефлекси.
2. Відпрацьовані звички, традиції, наслідування інших.
3. Продуманий заздалегідь план дій.
4. Інтуїція.

У процесі життя ці чинники або посилюються, або послаблюються. У результаті формується склад психіки з переважанням того чи іншого чинника. Залежно від того, що стоїть на першому місці під час прийняття рішень, можна виділити склади (строї) психіки [6, с. 123]:

1. Тваринний стрій психіки, коли на перший план під час прийняття рішень виступають інстинкти та рефлекси.
2. Біороботичний, коли людина керується звичними приписами, законами, робить те, що «прийнято», що модно, що програмується.
3. Демонічний стрій психіки, коли людина інформацію, що надходить, не аналізує, а наполягає на своєму варіанті.
4. Людській стрій психіки – людина інформацію, що надходить, аналізує, приймає розумне і відкидає нерозумне, проявляє творчість і самоактуалізацію.

В умовах динамічних змін, коли на перше місце виходить не лише «слухняність» персоналу, а й креативність, нестандартність мислення та дій, прагнення до розвитку та саморозвитку, пріоритетним є саме четвертий варіант. Але якщо перший та третій строї можуть бути сформованими без зовнішнього впливу (природним шляхом, зумовлений темпераментом та характером людини), то другий і четвертий формуються лише через прояв зовнішнього впливу.

Основними детермінантами психічного стану, який визначає характер поведінки людини, науковці виокремлюють такі:

а) потреби, бажання та прагнення людини (усвідомлені й неусвідомлені потреби, прагнення та бажання);

б) можливості людини (приховані потенціали і здібності, що проявилися, духовні, компетентнісні та матеріальні);

в) умови середовища (об'єктивний вплив, суб'єктивне сприйняття та розуміння поточної ситуації) [8].

Таким чином, можна з упевненістю стверджувати, що на поведінку індивіда можливо і потрібно впливати.

Пропонуємо таке визначення поведінки людини: це сукупність її стійких реакцій у відповідь на прояви зовнішнього середовища, сформована під впливом особистісних особливостей (темпераменту, характеру, рівня освіченості, звичок тощо), що формують стан психіки, та соціальних установок.

З огляду на зазначене, пропонуємо сучасним менеджерам звернути увагу саме на застосування рефлексивного підходу до управління поведінкою персоналу, який передбачає дослідження напрямів мислення співробітників для прогнозування можливої їхньої поведінки і спрямування до вигідного для керівників підприємств виду організаційної поведінки.

Конфлікт – це складний соціальний феномен, невід'ємний складник життєдіяльності людини. Він може виступати як внутрішній психічний стан людини, як форма людської поведінки, як особливий емоційний стан, що характеризується пере-

важанням негативних емоцій, які пронизують і психіку, і дії конфліктуючих сторін. Конфліктами потрібно управляти, а головне – запобігати їх виникненню.

Складна природа конфлікту зумовлює їх різноманітність. Передусім, на нашу думку, керівник як сторона, яка зацікавлена у вирішенні конфлікту, має визначити тип, вид, рівень конфлікту. Природа та підступність конфліктогенів пояснюється тим, що люди більш чуттєві до слів інших людей, аніж до тих, що говорять самі. Таким чином, ми контролюємо те, що чуємо, але не завжди контролюємо те, що говоримо або вчиняємо самі. Існує закономірність ескалації конфліктогенів: на конфліктоген на нашу адресу ми старанно відповідаємо більш міцним конфліктогеном, нерідко максимально міцним серед усіх наявних (рис. 1). Якщо проаналізувати рис. 1, то можна стверджувати той факт, що, керуючись логікою наведеного процесу виникнення випадкових конфліктів, вони виникають часто без свідомого бажання людей. Нерідко реальний конфлікт виникає, коли об'єктивних умов конфлікту нема.

Отже, між образом конфліктної ситуації та реальністю можливі такі варіанти співвідношення [10; 11, с. 497]:

1. Об'єктивно конфліктна ситуація існує, її учасники вважають, що їхні цілі та інтереси конфліктні, і правильно розуміють сутність себе, інших, ситуацію у цілому. Це адекватно усвідомлений конфлікт.

2. Об'єктивно конфліктна ситуація існує, сприймається як конфліктна, але усвідомлюється з певними відмінностями від реального контексту. Це неадекватно усвідомлений конфлікт.

3. Об'єктивно конфліктна ситуація існує, але не усвідомлюється. У цьому разі конфліктна взаємодія відсутня.

4. Об'єктивно конфліктної ситуації немає, але стосунки сприймаються як конфліктні. Це удаваний, помилковий конфлікт.

Найчастіше виникають такі типи конфліктів (рис. 2).

Саме конфліктні ситуації можуть бути точками зростання і розвитку організації, можуть дати суттєвий поштовх для формування у ній нових відносин. Однак для реалізації цієї важливої функції конфліктів потрібні дві істотні умови: по-перше, зміна ставлення до конфліктів, формування позитивного ставлення до них і вміння «бачити» в конфліктах конструктивний початок; по-друге, формування вміння аналізувати конфліктні ситуації, керувати ними, збагачення механізму управління технологіями вирішення конфліктів, а також дотримання правил, що сприяють вирішенню конфлікту.

Отже, завданням керівника є запобігання (швидке нівелювання) випадковим конфліктам, установлення реальних умов конфлікту та визначення типу конфлікту.

На нашу думку, лише за таких умов можливе ефективне управління конфліктами на підприємстві

Рис. 1. Процес виникнення випадкових конфліктів [9]

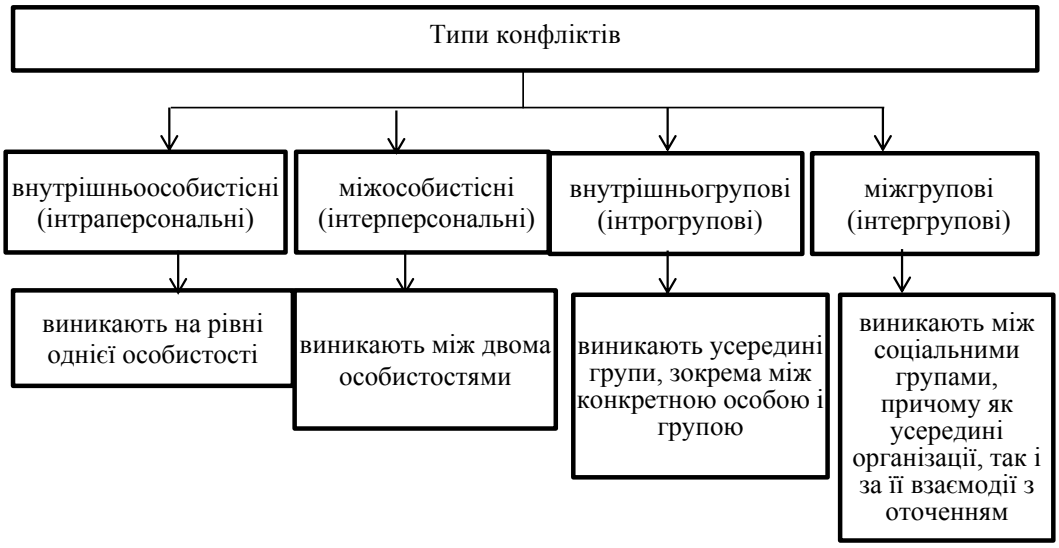


Рис. 2. Типи конфліктів [12]

та формування в подальшому поведінки з мінімальним рівнем негативної конфліктності. При цьому керівник має керуватися визначеними принципами управління конфліктами, які можуть слугувати принципами формування результативної поведінки персоналу (табл. 2). Отже, на користь предмету нашого дослідження – спільної системи управління конфліктами та поведінкою персоналу підприємства – свідчить ще й те, що й індивідуальна (та й групова) поведінка, й її рівень конфліктності залежать від:

– загальних якостей (розум, спостережливість, працездатність, організованість, товариськість);

– специфічних властивостей (здатність займатися тим чи іншим видом діяльності: системне мислення, стратегічність поведінки, лідерські якості тощо);

– готовності до певного виду діяльності (знання, вміння, навички, загальна та фахова компетентність);

– спрямованості (орієнтованість, соціальна активність, що виникає під впливом соціальних мотивів: інтереси, прагнення, ідеологічні переконання);

– складу характеру;

– темпераменту;

– психологічного стану;

– виховання;

– типу включення особистості до організаційних відносин.

Ставлячи за мету формування ефективної стратегії поведінки персоналу, керівник, на нашу думку, має враховувати три важливих компоненти (розглядаємо в контексті організаційної поведінки):

1. Критеріальну основу – формування наступних станів та ставлення: задоволеність роботою, захопленість визначеною трудовою діяльністю, відданість організації; сукупність цінностей (першочерговим є виявлення наявних у працівників цінностей, далі – сприяти усвідомленню та прийняттю організаційних цінностей); вірування; принципи, якими керується персонал у своїй поведінці.

Таблиця 2

Принципи формування ефективної стратегії управління конфліктами та поведінкою персоналу підприємства [13]

Принцип	Пояснення	Зв'язок з управлінням поведінкою
1	2	3
Інституціалізації конфлікту (встановлення норм і процедур врегулювання або вирішення конфлікту)	– обмеження кількості учасників та сфер прояву конфлікту; – прийняття всіма сторонами певних правил вирішення конфлікту: організаційних і (або) етичних норм, чітких домовленостей і т. д.; – контроль із боку третіх осіб	– формування зовнішніх правил, процедур, традицій, які створюють із часом «запрограмовану» поведінку під час вирішення конфлікту; – створення умов більшого психологічного комфорту та авторитетного впливу на поведінку
Легітимації процедури вирішення конфлікту	– визнання всіма його сторонами правомірності та справедливості певного порядку дій щодо вирішення спору, навіть якщо встановлені процедури розходяться з деякими (застарілими) правовими нормами; – фіксація процедур у спеціальних документах і широкого ознайомлення з ними всіх учасників конфлікту	формування єдиної корпоративної поведінки, заснованій на відчутті єдності, поділу спільних переконань, відкритості та справедливості
Структурування конфліктуючих груп	визначення складу учасників конфлікту, представників (лідерів) груп, що змагаються, різних центрів групового впливу й їхньої сили	дає змогу сформувати вплив на поведінку, застосовуючи індивідуалізований підхід
Відокремлення людей від проблеми	– демонстрація готовності розібратися з проблемою; – твердість по відношенню до проблем і м'якість по відношенню до людей	мотивує продуктивну поведінку, в основі якої визначена головна цінність – особистість, людина, що є запорукою конструктивізму
Пропозиції взаємовигідних варіантів	– розроблення широкого кола варіантів; – пошук взаємної вигоди; – з'ясування переваг іншої сторони	формування стратегії поведінки типу «виграш – виграш», що у цілому сприяє зростанню мотивації учасників
Уваги інтересам, а не позиціям	– фіксація базових інтересів; – пошук спільних інтересів; – визнання інтересів опонента частиною проблеми	
Використання об'єктивних критеріїв	– розроблення по кожній частині проблеми об'єктивних критеріїв; – використання справедливих критеріїв; – використання декількох критеріїв	сприяє формуванню бажаної поведінки на засадах структурованості, об'єктивності та справедливості
Редукції конфлікту	послідовне ослаблення конфлікту шляхом перекладу на більш м'який рівень протиборства або протистояння	обмеження небажаної поведінки та м'яке спрямування її в бажаному напрямі

2. Мотивацію – у кожної поведінки є власна мотивація. Задля формування бажаної поведінки керівництво має визначити причини небажаної. Кожен прояв позитивної (бажаної) трудової поведінки має бути винагороджений (і навпаки).

3. Сприйняття інформації, що надходить, винагород, які отримують, тощо. Сприйняття може відіграти як допоміжну функцію у системі формування ефективної поведінкової стратегії, так і навпаки, адже воно залежить від багатьох чинників, зокрема особистісних характеристик, ситуативних чинників, стереотипів тощо.

Отже, виходимо з того, що будь-яке управління полягає у вирішенні певних завдань, а їх вирішення передбачає обдумування й ухвалення рішення щодо стимулювання визначеної поведінки, реалізація якої виконавцем призведе до бажаного результату. Ми погоджуємося з Ю.М. Орловим, який визначає всього два управлінські завдання [14]:

1. Викликати у виконавців бажану менеджером поведінку або надати наявній поведінці певні властивості в сенсі якості, швидкості, розмаху, широти, інтенсивності і т. д.

2. Припинити або закріпити певну поведінку, усунути деякі прояви наявної поведінки, якщо вони небажані для керівника.

Те ж саме ми можемо спостерігати у сфері запобігання та управління конфліктами на підприємствами.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ефективність управління визначається якісним орієнтуванням керівника в ситуації й оцінці можливостей виконавця у реалізації цілей управління. Чим краще знає керівник закони поведінки, психологічні особливості виконавця й обставини справи, чим більшою мірою він знає і може впливати на бажання виконавця, тим менше він удається до примусу. А це, своєю чергою, в рази зменшує потенційні конфлікти. Мистецтво управління поведінкою персоналу відображається в можливості керівника виявити чинники, що формують поведінку в цілому, і визначити причини появи конфліктів, зокрема зрозуміти бажання, прагнення працівників, умови їх зміни. Знаючи мотиви, цінності, бажання, спрямування тощо власного персоналу, керівник має змогу побудувати ефективну систему управління конфліктами зокрема і поведінкою у цілому. При цьому ці дві стратегії є невід'ємними частинами єдиного цілого, що необхідно враховувати під час формування механізму впливу на досліджувані категорії управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарасимів Т.З. Поняття «поведінка» та «діяльність» як основа філософеми девіантної поведінки. URL: https://journals.uran.ua.

2. Кудрявцев В.Н. Закон, поступок, ответственность. М.: Юр. Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2017. 452 с.

3. Шибутани Т. Социальная психология; пер. с англ. В.Б. Ольшанского. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. С. 162.

4. Ярошевский М.Г. Наука о поведении: русский путь. Вопросы психологии. 1995. № 4. С. 9, 14.

5. Выготский Л.С., Лурия А.Р. Этюды по истории поведения: Обезьяна. Примитив. Ребенок. М.: Педагогика-пресс, 1993. С. 76.

6. Торндайк Э. Принципы обучения, основанные на психологии. Основные направления психологии в классических трудах. Бихевиоризм. М.: АСТ-ЛТД, 1998. С. 27–28.

7. Румынский Й.К. Поведение человека. Наукові праці. Соціологія. 2013. Вип. 213. Т. 225. С. 121–124. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua.

8. Куликов Л.В. Психические состояния. СПб.: Питер, 2001. 512 с. URL: https://www.twirpx.com.

9. Коваленко Л.В. Соціально-трудові конфлікти та напрями роботи щодо їх запобігання. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2013. Вип. 181(6). С. 135–141. URL: http://nbuv.gov.ua.

10. Тарабріна Н.А. Динаміка конфлікту і тактики його розв'язання; НУ «Острозька академія». URL: https://naub.oa.edu.ua.

11. Петровський М.Г. Соціально-психологічна сфера особистості. К.: Вища школа, 2001. 550 с.

12. Психологія: навч. посіб. / О.В. Винославська, О.А. Бреусенко-Кузнєцов, В.Л. Зливков та ін.; за наук. ред. О.В. Винославської. К.: ІНКОС, 2005. URL: http://www.ebk.net.ua.

13. Патлах И. Конфликт-менеджмент в организации: стратегии и тактики. URL: https://www.cfin.ru.

14. Орлов Ю.М. Управление поведением. URL: http://www.sanogen.ru.

REFERENCES:

1. Harasymiv T. Z. (2015). Poniattia "povedinka" ta "diialnist" yak osnova filosofemy deviantnoi povedinky [The concept of "behavior" and "activity" as the basis of the philosophers of deviant behavior]. Available at: https://journals.uran.ua (accessed 14 September 2018)

2. Kudriavtsev V. N. (2017). Zakon, postupok, otvetstvennost [Law, act, responsibility]. Moskva, Yur. Norma, NYTs YNFRA-M. (in Russia).

3. Shybutany T. (1999). Sotsyalnaia psykholohyia [Social psychology] (V. B. Olshansky, Trans.). Rostov-on-Don: Phoenix. (in Russian).

4. Yaroshevskyi M. H. (1995). Nauka o povedenyy: russkyi put. [The science of behavior: the Russian way]. Questions of Psychology Journal, no. 4, pp. 9,14. (in Russian).

5. Vuhotskyi L. S. & (1993). Etiudu po ystoryy povedenyia: Obeziana. Prymytyv. Rebenok. [Studies on the history of behavior: Monkey. Primitive. Child]. Moskva: Pedahohyka-press. (in Russian).

6. Torndaik E. (1998). Pryntsypu obuchenyia, osnovannue na psykholohyy. [Principles of training

based on psychology]. The main directions of psychology in classical works. Behaviorism Moskva: LLC "Publ. house AST-LTD". pp. 27-28. (in Russian).

7. Rumunskyi Y. K. (2013). Povedenye cheloveka. [Human behavior]. Scientific works. Sociology Journal. Vol. 225. pp. 121–124. Available at: www.irbis-nbuv.gov.ua (accessed 14 September 2018).

8. Kulikov L. V. (2001) Psykhycheskye sostoianyia. [Mental conditions]. St.Petersburg: "Peter". Available at: https://www.twirpx.com (in Russian).

9. Kovalenko L. V. (2013) Sotsialno-trudovi konflikty ta napriamy roboty shchodo yikh zapobihannia [Socially-Labor Conflict, that is, straightforward robotics]. Scientific herald of the National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine. Sir: Economics, agrarian management, business. Journal. vol. 181 (6). pp. 135-141. Available at: http://nbuv.gov.ua (accessed 17 September 2018).

10. Tarabrina N. A. (n. d.) Dynamika konfliktu i taktyky yoho rozviazannia [Dynamics of conflict and tactics of its solution]. Available at: https://naub.oa.edu.ua (accessed 17 September 2018).

11. Petrovskyi M. H. (2001). Sotsialno-psykholohichna sfera osobystosti [Socio-psychological sphere of personality]. Kyiv : Vyshcha shkola (in Ukrainian).

12. Vynoslavska O. V., Breusenko-Kuznietsov O. A., Zlyvkov V. L., Apisheva A. Sh., Vasylieva O. S. (2005). Psykholohiia [Psychology]. Kyiv : INKOS. Available at: http://www.ebk.net.ua (accessed 17 September 2018).

13. Patlakh Y. (2012). Konflykt-menedzhment v orhanyzatsyy: stratehyy y taktyky. [Conflict management in the organization: strategies and tactics] Available at: https://www.cfin.ru (accessed 18 September 2018).

14. Orlov Yu. M. (n. d.). Upravlenye povedenym [Management of behavior]. Available at: http://www.sanogen.ru (accessed 18 September 2018).

Sazonova T.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy
Syrotyuk A.P.
Student
Poltava State Agrarian Academy
Vygiska I.A.
Student
Poltava State Agrarian Academy

CONFLICT MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF THE STRATEGY OF MANAGING PERSONNEL BEHAVIOUR

Personnel determinate organization's potential, its effectiveness, innovation, and performance. The personnel strategy of the organization should include both elements: the strategy of personnel behaviour and conflict management strategy.

Conflict is an important form of interaction between people and performs as a way of solving many problems. Human behaviour is a complex of its sustained reactions to the response of environment manifestations. It's formed by the influence of individual characteristics: temperament, character, level of education, habits, etc.

With the correct conflict management, they can be points of growth and development of the organization, can give a significant impetus for the new relationships formation in it. Therefore, the task of the head is to prevent (to quickly eliminate) random conflicts, to establish real conflict conditions, and to determine the type of conflict.

The level of conflict and the personnel behaviour are determined by: general qualities, specific properties, and readiness for a certain type of activity, orientation, the composition of character, temperament, psychological state, education and type of inclusion of personality in organizational relations.

Consequently, the better the manager knows the laws of conduct, the psychological characteristics of the performer, and the circumstances of the case, the more he knows and can affect the wishes of the executor. That creates the preconditions for conflict prevention and effective management.

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕЛІЗАЦІЇ БАГАТОВЕКТОРНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

KEY PERFORMANCE INDICATORS AS THE TOOL OF THE MULTI-VECTOR BUSINESS MANAGEMENT POLICY

УДК 330.13:658.15

Серединська В.М.
к.е.н., доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет
Загородна О.М.
к.е.н.,доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет
Панасюк В.М.
к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто ключові показники ефективності (KPI) як інструмент планування, управління, моніторингу та аналізу. Визначено вимоги до формування системи KPI. Акцентовано на складності оцінювання та зборі необхідної інформації для нефінансових KPI. Запропоновано підходи до встановлення цільових значень KPI. Обґрунтовано необхідність декомпозиції KPI на всі ієрархічні рівні підприємства, включаючи індивідуальні плани працівників. Запропоновано алгоритм застосування методу бальних оцінок для оцінювання системи менеджменту, динаміки розвитку бізнесу та контролю над виконанням стратегічних завдань на підставі системи KPI.
Ключові слова: *система управління, ключові показники ефективності, стратегія, стратегічні завдання, бізнес-процеси, бальна оцінка, інтегральний показник.*

В статье рассмотрены ключевые показатели эффективности (KPI) как инструмент планирования, управления, мониторинга и анализа. Определены требования к формированию системы KPI. Акцентировано на сложности оценки и сборе необходимой информации для нефинансовых KPI. Предложены подходы к определению целевых значений KPI. Обоснована необходимость декомпозиции KPI на все иерархические уровни предприятия, включая индивидуальные планы работников. Предложен алгоритм применения метода балльных оценок для оценки системы менеджмента, динамики развития бизнеса и контроля над выполнением стратегических задач на основании системы KPI.
Ключевые слова: *система управления, ключевые показатели эффективности, стратегия, стратегические задачи, бизнес-процессы, балльная оценка, интегральный показатель.*

The article discusses key performance indicators (KPI) as a tool for planning, managing, monitoring, and analysing. Requirements for the formation of the KPI system are defined. The focus is on the complexity of evaluating and collecting the required information for non-financial KPI. Approaches to the establishment of target values of KPI are proposed. The necessity of decomposition of KPI to all hierarchical levels of the enterprise, including individual plans of employees, is substantiated. The algorithm of application of the scores method for the evaluation of the management system, the dynamics of business development, and control over the implementation of strategic tasks based on the KPI system is proposed.
Key words: *management system, key performance indicators, strategy, strategic tasks, business processes, score, integral indicator.*

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство незалежно від масштабів його діяльності потребує відповідного набору інноваційних інструментів для обґрунтування та прийняття ефективних рішень. Сукупність управлінських інструментів стратегічного планування та контролю, що з успіхом використовувалися донедавна, починають утрачати свою актуальність. Швидкий і безперервний динамічний розвиток економіки та зміна умов у діловому середовищі змушують віднаходити нові способи отримання та обробки інформації для оцінки системи управління бізнесом. У діловому середовищі, як доводить досвід зарубіжних компаній, усе частіше використовують ключові показники ефективності, відомі як KPI (Key Performance Indicators). За допомогою цих показників оцінюють рівень досягнення поставлених цілей (цільові показники ефективності), результативність протікання бізнес-процесів (процесні показники ефективності), реалізацію виконання інвестиційних проектів (проектні показники ефективності), вплив зовнішнього середовища на показники діяльності підприємства і т. д.

Застосування KPI у господарській практиці має виняткове значення, адже управлінський персонал не може безпосередньо впливати на діяльність суб'єкта, а зосереджується на її важливих показниках. Така візуалізація діяльності з використанням системи ключових показників ефективності дає змогу реалізувати багатовекторну політику управління бізнесом, зрозуміти логіку його ведення, допомагає менеджменту документально відобразити стратегію та тактику господарювання і довести їх до власників бізнес-процесів (керівників структурних підрозділів) та окремих виконавців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідея створення системи показників, схожої на «приборну панель» (instrument panel, dashboard) у літаку чи автомобілі, належить Джозефу Джурану (кінець 1940-х років), який уважав, що існування у бізнесі такої системи показників дало б керівнику змогу слідкувати за відхиленнями від «курсу» чи швидкістю «руху» і приймати обґрунтовані рішення. Ідеї Джурана призвели до виникнення двох діаметрально протилежних наукових концепцій: мінімалізму, яка базувалася на обмеженій кількості оцінювальних показників (панель управління автомобілем) та максималізму, що передбачала використання значного обсягу показників (за прикладом будови панелі управління літаком). К. Радченко зазначає, що під час проведення паралелі з бізнесом панель управління бізнес-процесами

має містити показники первинні (постійно контрольовані) і вторинні (періодично контрольовані), крім того їх склад частково є змінним, тобто залежить від стадії життєвого циклу бізнесу і вибраної на тій чи іншій стадії стратегії розвитку [1]. Таку ж думку панельного управління підтримував і Пітер Друкер. Під час формування своєї концепції управління за цілями (Managament by Objectives – MBO) він писав, що цільові показники у ключових сферах бізнесу є панеллю приладів, необхідною для «пілота» сучасного ділового підприємства [2]. Р. Каплан і Д. Нортон, формуючи свою управлінську концепцію (Balanced Scorecard – BSC), зазначали, що менеджери, як і пілоти, потребують апаратури, яка відслідковує множину зовнішніх і внутрішніх чинників [3].

Проведені дослідження [4–7] указують на те, що ідеї застосування системи показників для управління бізнесом реалізовані різними науковцями. Серед них – «бортове табло – tableau de bord" (Ж. Л. Мало); «система селективних показників» (Ю. Вебер); «універсальна система показників діяльності» (Р. Хьюберт); «піраміда діяльності компанії» (К. Мак-Найр, Р. Лінч, К. Кросс), «модель стратегічних карт» (Л. Мейсель) та ін. У радянський період у господарській діяльності також існувала практика об'єднання різних показників. Як приклад О. Кузьмін і О. Мельник наводять існування техпромфінплану [8].

Незважаючи на важливість результатів, ураховуючи складність цих проблем, вони продовжують піддаватися науковим дискусіям. Для успішного використання вітчизняними підприємствами системи ключових показників ефективності в аналітичній практиці потрібен механізм, який дасть змогу, зосередивши увагу на основних моментах і принципах стратегічного управління, отримати повну візуальну картину процесу стратегічного планування, забезпечить менеджерів інструментом належного оцінювання недоліків та способів ефективного розвитку. Тому важливим є формування системи таких показників, порядок їх актуалізації, встановлення цільових значень, методик розрахунку, методів та джерел отримання даних, періодичності оцінювання і контролювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретико-методичних положень, пов'язаних із формуванням системи ключових показників ефективності як інструмента оцінювання системи управління, динаміки розвитку бізнесу та контроля над виконанням стратегічних завдань економічного суб'єкта.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключові показники ефективності є частиною інформаційних систем усіх ієрархічних рівнів підприємства та можуть використовуватися як інструмент планування, управління, моніторингу та аналізу. А ще процесний підхід до управління робить можливим використання KPI не тільки для оцінки виконання стратегічних завдань і досягнення стратегічних цілей підприємства, а й для оцінювання результативності бізнес-процесів. У зв'язку із цим важливим є правильний підбір KPI. Пол Р. Нівен зазначає, що показник може розглядатися як ключовий, якщо він відповідає певним вимогам. Серед них: зв'язок зі стратегією діяльності підприємства; кількісний вимір; оперативність (можливість моніторингу); економічність (вартість збору і обробки інформації для його визначення не повинні бути більшими від ефекту використання); зрозумілість (однозначність трактування); взаємопов'язаність (поєднаність з іншими показниками системи); релевантність (можливість коригувань у разі відхилення об'єкта від запланованої траєкторії розвитку) [9]. В.В. Рєпін [10] додає, що показники не повинні мати фрагментарний характер і суперечити один одному, тобто ріст одного не повинен відбуватися за рахунок іншого; бути адекватними реальним бізнес-процесам і орієнтуватися на їх управління і поліпшення, тобто мати характер рушійних сил, що призводять до росту вартості бізнесу. Вважаємо за необхідне доповнити перераховані вимоги ще однією – динамічністю, тобто показники повинні відображати ситуацію на підприємстві не тільки в певний момент часу, а характеризувати її зміни за певний період (приріст, зниження). А ще варто нагадати про необхідність дотримання принципу збалансованості показників, що вимагає досягнення рівноваги між фінансовими і нефінансовими, факторними і результативними, кількісними й якісними показниками. Вважається, що частка фінансових показників не повинна перевищувати 30%, а кількісних – не більше 80%.

Система KPI повинна стати результатом дискусії працівників підприємства і відповідати стратегічним завданням підприємства. Оскільки досить важко зразу підібрати необхідні KPI, то важливо домовитися про можливість їх перегляду після оцінювання корисності використання та трудомісткості збору інформації для розрахунку. Крім того, варто врахувати, що з плином часу можуть змінюватися стратегічні завдання, а отже, змінюватися буде й сама система KPI.

Для кожного з показників слід установити одиниці вимірювання, методику розрахунку, методи і джерела отримання даних, періодичність оцінювання та контролю, форму подання, передачі, інтерпретації даних та їх зберігання, відповідальну особу за координацію процесу оцінювання.

Нефінансові KPI, які характеризують особливості функціонування підприємства і його стратегічні завдання, часто мають неоднозначне трактування, тому їх вимірювання та оцінювання є складним процесом. Вони не відображені у фінансовій звітності підприємства, а є результа-

том ведення управлінського обліку. Наприклад, важко оцінити рівень досягнення лідерства у сфері якості. Можна запропонувати проводити таке оцінювання за кількістю отриманих претензій, рекламацій, скарг (в абсолютному вимірюванні й у відсотках до обсягу продажу). Його необхідно здійснити за споживацькими сегментами, каналами збуту, видами продукції і т. п. Крім того, аналізування рекламацій споживачів дає змогу оцінити витрати, пов'язані з гарантійним обслуговуванням, сплатою штрафних санкцій за постачання неякісної продукції, вивчити частоту і повторюваність дефектів, розробити заходи з підвищення якості, попередження браку та зниження витрат. Кількість постійних клієнтів, поява нових і втрачених за період дає можливість оцінити довготривалість відносин зі споживачами продукції. Аналізування причин, через які втрачено клієнтів, дає змогу значно збільшити розмір клієнтської бази. Для цього використовують різні методи: опитування і тестування клієнтів на виставках; аналізування зворотних зв'язків (рекламацій, скарг та змін вимог клієнтів); вивчення результатів перевірки контролюючих органів; аналізування і порівняння результатів роботи підприємств-конкурентів і т. п.

Важливим елементом застосування KPI як інструмента стратегічного планування є розроблення механізму ефективного збору необхідної інформації. Варто зазначити складність отримання інформації для оцінювання KPI, які характеризують частку ринку, якою володіє підприємство. Для забезпечення оперативності та економічності у формуванні таких показників можна запропонувати скористатися обсягами продаж підприємств-конкурентів або ж статистичними даними про обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі у цілому.

Встановлення цільових значень ключових показників ефективності повинно здійснюватися шляхом попереднього планування на основі даних ретроспективного аналізу, SWOT-аналізу, бенчмаркінгу з подальшим моделюванням причинно-наслідкових зв'язків, використання експертних оцінок із подальшим обговоренням під час нарад. Орієнтиром для встановлення цільових значень фінансових показників повинна стати середньозважена вартість капіталу. Її необхідно також ураховувати під час розрахунку чистої теперішньої вартості, внутрішньої норми дохідності для обґрунтування ефективності інвестиційних рішень.

Після формування KPI на рівні підприємства їхні цільові значення мають конкретизуватися у вигляді тактичних і оперативних завдань на рівні окремих бізнес-процесів, які пізніше деталізуються в індивідуальних планах кожного працівника. Останні складаються за участю власників бізнес-процесів (керівників структурних підрозділів) і спрямовані на досягнення конкретних результатів безпосередньо на робочому місці. Індивідуальні плани повинні допомогти працівникам зрозуміти їх роль у досягненні стратегічних завдань підприємства й окремого бізнес-процесу (структурного підрозділу), а також містити схеми стимулюючої винагороди й особистого розвитку. Комунікаційними каналами можуть слугувати збори трудового колективу, наради, звіти менеджерів у корпоративних публікаціях, повідомлення через електронну пошту.

«Власники» бізнес-процесів (керівники структурних підрозділів) розробляють KPI виходячи з можливості впливу на стратегічні завдання і показники більш високого рівня. Це дасть змогу провести процедуру декомпозиції KPI на виділені бізнес-процеси (структурні підрозділи). Кількість таких показників для окремих бізнес-процесів (структурних підрозділів) і персональних планів працівників є помітно меншою, ніж по підприємству в цілому. Цей факт є цілком зрозумілим, бо кожен рівень організаційної ієрархії повинен містити лише ті показники, на які її працівники можуть впливати. Це дає змогу встановити персональну відповідальність за досягнення їх заданого рівня.

Не можна не відзначити творчий і пізнавальний характер процесів декомпозиції, адже в них задіяні всі працівники підприємства. Так, для того щоб скласти персональну систему KPI, їм необхідно розглянути і зрозуміти стратегічні завдання і показники всіх ієрархічних рівнів підприємства. Однак, як справедливо відзначають Н.Г. Ольве, Ж. Рой і М. Веттер [11], не завжди можлива така персональна декомпозиція. Це простіше зробити для тих працівників, які працюють автономно (торгових працівників, консультантів і т. п.), і важко для тих, які є частинами команди.

Система KPI повинна відображати не тільки досягнення стратегічних завдань, а й передбачати формування відповідальності за кількісне значення кожного з них. За кожне стратегічне завдання, за кожен KPI має відповідати конкретний працівник підприємства. Це вимагає створення «центрів відповідальності» з визначенням їхніх повноважень, а також процедур формування звітності та форм звітності.

Важливими елементами використання KPI є регулярний моніторинг, контролювання та аналітичне оцінювання. Порівняння фактичних значень показників із цільовими дає можливість оцінити розмір відхилень від бажаного рівня та виробити комплекс заходів, спрямований на їх мінімізацію. При цьому кожна стратегічна ініціатива повинна бути забезпечена матеріальними та фінансовими ресурсами. За негативної динаміки показників відповідальна особа повинна виявити причини і розробити заходи з виправлення становища.

Періодичність контролю над досягненням KPI бажаних значень уважаємо за необхідне диференціювати: одні можна оцінювати щоквартально, а інші – раз чи два на рік. Наприклад, виконання такого стратегічного завдання, як упровадження процесного підходу до управління, вимагає тривалого періоду, а взаємовідносини з клієнтами повинні оцінюватися часто. Через це для перевірки досягнення кожного стратегічного завдання необхідно встановити кінцевий термін і здійснювати моніторинг у короткостроковій і довгостроковій перспективі. Для вивчення динаміки, оцінювання поточної діяльності і перспективи на майбутнє у полі зору керівництва має знаходитися п'ятирічка: два попередні роки, поточний рік і два наступних.

Оцінювання придатності та відповідності KPI стратегічним завданням розвитку підприємства повинно здійснюватися не рідше ніж два рази на рік. Інформацією для аналізу можуть слугувати результати аудитів, обробки опитувальних анкет замовників, стан виконання стратегічних завдань, звіти власників бізнес-процесів (керівників структурних підрозділів), дані фінансового та управлінського обліку. Якщо підприємству не вдалося досягти запланованого і рівень невиконання суттєвий, то це свідчить про проблеми в діяльності й системі управління. За цих умов виникає необхідність з'ясувати причини, розробити додаткові стратегічні ініціативи і оцінити майбутні потреби в ресурсах.

За відсутності суттєвих відхилень здійснюється перегляд стратегічних напрямів розвитку, стратегічних завдань, тобто актуалізується система KPI.

Результати зіставлення фактичних значень KPI із цільовими за звітний період, низка періодів, виявлених відхилень пропонуємо ілюструвати за допомогою так званої «інформаційної дошки» та визначення інтегральних показників виконання стратегічних завдань. «Інформаційна дошка» будується у вигляді таблиці, куди вносять стратегічні завдання за напрямами розвитку підприємства, відповідний їм перелік ключових показників ефективності, а також їхні фактичні й цільові значення. Залежно від рівня досягнення KPI цільового значення (не досягнуто, частково досягнуто, досягнуто) виставляється бальна оцінка. На основі зіставлення отриманих сумарних значень бальних оцінок із максимально можливими можна розраховувати інтегральний показник.

Розглянемо і формалізуємо запропонований метод розрахунку інтегральних показників, що дасть змогу спростити їх упровадження в наявні системи автоматизації економічної діяльності підприємств. Для цього введемо такі умовні позначення:

$$x_{ij}\ (i=1,...,n;\ j=1,...,m_i);\ y_{ij}\ (i=1,...,n;\ j=1,...,m_i), \quad (1)$$

де x_{ij} – фактичне значення j – того KPI i – того напряму розвитку підприємства; y_{ij} – цільове значення j – того KPI i – того напряму розвитку підприємства, m_i – кількість KPI, які описують i – тий напрям розвитку підприємства; n – кількість напрямів розвитку підприємства.

Зауважимо, що KPI часто мають різну спрямованість, а саме їх збільшення може оцінюватися як позитивна тенденція, і навпаки. Опишемо потрібний напрям зміни коефіцієнтами «спрямованості»:

$$q_{ij} = \pm 1\ (i=1,...,n;\ j=1,...,m_i), \quad (2)$$

де q_{ij} – коефіцієнт «спрямованості», який набуває значення $+1$, або -1.

Додатні значення коефіцієнта q_{ij} відповідають ситуації, коли збільшення значення j – того KPI i – того напряму розвитку підприємства оцінюється позитивно, від'ємні – негативно.

На основі зіставлення фактичних і цільових значень KPI ($x_{ij}, y_{ij} - i=1,...,n;\ j=1,...,m_i$) установлюють три бальні оцінки, які описують рівень досягнення показниками своїх цільових значень. Позначимо їх відповідно z_{ij}^k ($i=1,...,n$; $j=1,...,m_i$; $k=1,2,3$), де символом k позначено номер зони оцінювання KPI. Якщо цільових значень не досягнуто, це відповідає умові $(x_{ij}/y_{ij})^{q_{ij}} < 0,5$), тоді $z_{ij}^1 = 0,1$; $z_{ij}^2 = 0$; $z_{ij}^3 = 0$ ($i=1,...,n$; $j=1,...,m_i$). Якщо цільові значення досягнуто частково ($0,5 \le (x_{ij}/y_{ij})^{q_{ij}} < 1$), тоді $z_{ij}^1 = 0$; $z_{ij}^2 = 0,2$; $z_{ij}^3 = 0$ ($i=1,...,n$; $j=1,...,m_i$). Якщо цільові значення досягнуто (це відповідає умові $(x_{ij}/y_{ij})^{q_{ij}} \ge 1$), тоді $z_{ij}^1 = 0$; $z_{ij}^2 = 0$; $z_{ij}^3 = 0,3$.

Ці значення бальних оцінок у векторно-матричній формі описує таке рівняння:

$$\left[z_{ij}^1 \quad z_{ij}^2 \quad z_{ij}^3\right] = \begin{cases} [0,1 \quad 0 \quad 0];\ якщо\ (x_{ij}/y_{ij})^{q_{ij}} < 0,5 \\ [0 \quad 0,2 \quad 0];\ якщо\ 0,5 \le (x_{ij}/y_{ij})^{q_{ij}} < 1 \\ [0 \quad 0 \quad 0,3];\ якщо\ (x_{ij}/y_{ij})^{q_{ij}} \ge 1, \end{cases} \quad (3)$$

де $i=1,...,n$; $j=1,...,m_i$.

Після визначення бальних оцінок z_{ij}^1, z_{ij}^2, z_{ij}^3 ($i=1,...,n$; $j=1,...,m_i$) за всіма KPI, які описують рівень досягнення ними своїх цільових значень у межах стратегічних завдань кожного напряму розвитку підприємства, розраховують їх сумарні значення:

$$\varsigma_i^k = \sum_{j=1}^{m_i} z_{ij}^k\ (i=1,...,n), \quad (4)$$

де ς_i^k – сумарне значення k – тих бальних оцінок i – того напряму розвитку підприємства ($i=1,...,n$).

За відомими сумарними значеннями бальних оцінок за кожним напрямом розвитку підприємства можна розрахувати інтегральний показник, який описує рівень досягнення стратегічних завдань i – того напряму:

$$K_i = \left(\varsigma_i^1 + \varsigma_i^2 + \varsigma_i^3\right) \Big/ \left(m_i \cdot 0,3\right)\ (i=1,...,n), \quad (5)$$

де K_i ($i=1,...,n$) – інтегральний показник, що описує рівень досягнення стратегічного завдання i – того напряму розвитку.

У знаменнику формули (5) записано максимально можливе значення суми бальних оцінок:

$$\sum_{i=1}^{m_i} \varsigma_i^3 = m_i \cdot 0{,}3 \qquad (6)$$

Узагальнити рівень виконання стратегічних завдань у цілому за всіма напрямами стратегічного розвитку можна на основі формули:

$$K = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} K_i \ \ (i = 1,...,n), \qquad (7)$$

де K – зведений інтегральний показник, який відображає середній рівень виконання стратегічних завдань у цілому за всіма напрямами розвитку підприємства; n – кількість напрямів розвитку підприємства.

Стисло застосування методу бальних оцінок для контролювання виконання стратегічних завдань із використанням KPI на підприємстві можна описати таким алгоритмом:

1. У межах виділених стратегічних завдань потрібно встановити фактичні й цільові значення KPI та значення коефіцієнтів «спрямованості» (формули 1–2), які описують напрями їх бажаної зміни по підприємству в цілому, по окремих бізнес-процесах (окремих структурних підрозділах), індивідуальних планах працівників.

2. За формулою (3) визначити бальні оцінки щодо недосягнення, часткового досягнення або повного досягнення KPI своїх цільових значень у межах кожного напряму розвитку в цілому по підприємству, по окремих бізнес-процесах (окремих структурних підрозділах), індивідуальних планах працівників.

3. За формулою (4) визначити сумарні значення бальних оцінок щодо недосягнення, часткового досягнення або повного досягнення KPI своїх цільових значень для кожного з напрямів розвитку в цілому по підприємству, по окремих бізнес-процесах (окремих структурних підрозділах), індивідуальних планах працівників.

4. За формулою (5) вирахувати інтегральні показники, які описують рівень досягнення стратегічних завдань кожного напряму розвитку в цілому по підприємству, по окремих бізнес-процесах (окремих структурних підрозділах), індивідуальних планах працівників.

5. За формулою (6) знайти зведений інтегральний показник, який відображає середній рівень виконання стратегічних завдань у цілому по підприємству, по окремих бізнес-процесах (окремих структурних підрозділах), індивідуальних планах працівників.

6. Виконати якісний аналіз виконання стратегічних завдань за окремими KPI і на цій основі розробити рекомендації щодо вдосконалення стратегічного планування та процесу контролювання.

Процес оцінювання рівня досягнення стратегічних завдань на основі бальних оцінок є простим і зрозумілим, однак пов'язаний із певними недоліками. Це пояснюється тим, що прийняття управлінських рішень у сучасних умовах відбувається за умов невизначеності, яка характеризується неточністю первинних даних за рахунок використання експертних оцінок, випадковим впливом зовнішніх чинників, що робить неможливим представлення предмету дослідження у вигляді традиційних математичних моделей. У зв'язку із цим зростають ризики прийняття необґрунтованих рішень, які можуть призвести до негативних наслідків. Якщо фактичне значення KPI лежить близько до граничних меж зон оцінювання, описаних у формулі (3), то бальна оцінка, яка відображає рівень досягнення ним свого цільового значення, суттєво залежить від незначної зміни такого показника. Внаслідок цього виникають характерні похибки, які призводять до зниження інформативності інтегральних показників досягнення стратегічних завдань, що погіршує ефективність практичного застосування розробленого методу контролювання. Такі недоліки можна усунути за допомогою використання математичних методів нечіткої (розмитої) логіки, що ґрунтуються на теорії лінгвістичних змінних та розмитих множин. Вони дають змогу використовувати для оцінювання KPI неточні та суб'єктивні дані експертних досліджень, формалізувати лінгвістичні (вербальні) описи складних процесів за відсутності традиційних математичних моделей функціонування системи управління.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що ключові показники ефективності є частиною інформаційних систем усіх ієрархічних рівнів підприємства та можуть використовуватися як інструмент планування, управління, моніторингу та аналізу. У зв'язку із цим важливими є правильний підбір KPI, дотримання вимог щодо їх формування, часовий період прогнозування, частота вимірювання та контролювання; розмежування сфер відповідальності щодо збору інформації, її опрацювання та координації цього процесу в цілому; визначення джерел, методики збору та обробки інформації; форма представлення, передачі, інтерпретація інформації та її зберігання.

Необхідними елементами використання KPI є регулярний моніторинг, контроль та аналітичне оцінювання. У зв'язку із цим доцільними інструментами візуалізації динаміки стратегічного розвитку можуть стати запропонована форма так званої «інформаційної дошки» та визначення інтегральних показників виконання стратегічних завдань по підприємству в цілому, по окремих бізнес-процесах (структурних підрозділах підприємства), індивідуальних планах працівників із використанням методу бальних оцінок. Формалізація методу бальних оцінок дасть змогу спростити його впровадження в наявні системи автоматизації економічної діяльності підприємств.

Запропоновані теоретико-методичні положення щодо формування механізму оцінювання динаміки розвитку бізнесу та контролю над виконанням його стратегічних завдань за допомогою ключових показників ефективності дають змогу визначити можливі шляхи вдосконалення процесу прийняття й оцінки управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Редченко К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord. URL: http://www.management.com.ua/strategy/str046.html (дата обращения: 13.09.18)/ Название с экрана.

2. Drucker P.F. The Practice of Management, Harper Business. New York: NY, 1993. 32 p.

3. Kaplan R.S., Norton D.P. The balanced scorecard: translating strategy into action. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1996. 323 p.

4. Бобкова Е.В. Сбалансированная система показателей и альтернативные модели. URL: http://roman.by/r-78211.html (дата обращения: 15.09.18). Название с экрана.

5. Дерев'янко Т. Ґенеза та еволюція моделей розрахунку й оцінки результатів діяльності підприємства. Економіка. 2009. № 4(95). С. 9–11.

6. Попов Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия. Управление компанией. 2003. № 2. URL: http://www.management.com.ua/strategy/str070.html (дата обращения: 14.07.18). Название с экрана.

7. Рязанов И.Е. Обзор современных сбалансированных систем оценки эффективности предпринимательской деятельности. Ставрополь: СевКавГТУ, 2006. № 4. С. 25–28. Серия «Экономика».

8. Кузьмін О., Мельник О. Індикатори в системі управління підприємством. Податкове планування. 2007. № 3. С. 9–11.

9. Нивен П.Р. Диагностика сбаланстрованной системы показателей; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. 256 с.

10. Репин В.В. Бизнес-процессы : построение, анализ, регламентация. М.: Стандарты и качество, 2007. 240 с. Серия «Деловое совершенство».

11. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер; пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 304 с.

REFERENCES:

1. Redchenko K. (2003) Pokazatel'noe nesohlasye : Balanced Scorecard y Tableau De Bord [Indicative disagreement: Balanced Scorecard and Tableau De Bord. Ynternet – portal dlya upravlentsev Management.com.ua [Internet-portal for managers Management.com.ua] (electronic resource). Available at: http://www.managementr.com.ua/strategy/str046.html, (accessed 13 September 2018)

2. Drucker, P. F. (1993). The Practice of Management, Harper Business, New York, NY

3. Kaplan, R. S., Norton, D. P., & Norton, D. P. (1996). The balanced scorecard: translating strategy into action. Harvard Business Press.

4. Bobkova E. V. Sbalansirovannaya sistema pokazateley i al'ternativnye modely [Balanced Scorecard and Alternative Models]. Avtorskyy materyal [Manuscript] (electronic resource). Available at: http://roman.by/r-78211.html, (accessed 15 September 2018).

5. Derev'yanko T. (2009) Geneza ta evolyutsiya modeley rozrakhunku y otsinky rezultativ diyalnosti pidpryyemstva [Genesis and evolution of calculation models and evaluation of enterprise performance]. Ekonomika [Economy] (Ukrainian Economics journal). vol. 4, no. 95, pp. 9– 11.

6. Popov D. (2003) Evolyutsyya pokazateley stratehyy razvytyya predpryyatyya [Evolution of an enterprise indicators of development strategy]. Upravlenie kompaniey [Company management] (electronic resource). no.2. Available at:http://www.management.com.ua/strategy/str070.html. (accessed 14 July 2018).

7. Ryazanov Y. E. (2006) Obzor sovremennikh sbalansyrovannikh system otsenky effektyvnosty predprynymatel'skoy deyatel'nosty [Review of modern balanced systems for evaluating business performance] Seryya "Ekonomyka" [Economy] Russian Economics Journal no.4, pp. 25-28.

8. Kuzmin O. (2007) Indykatory v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Indicators in enterprise management system] Podatkove planuvannia [Tax planning]. Ukrainian Economics Journal., no.3, pp. 9-11.

9. Nyven P. R. (2006) Dyahnostyka sbalanstrovannoy systemi pokazateley [Diagnostics of the Balanced Scorecard]. Dnepropetrovsk : Balans Byznes Buks. (in Ukrainian).

10. Repyn V. V. (2007) Byznes-protsessi : postroenye, analyz, rehlamentatsyya [Business processes: construction, analysis, regulation]. Moscow: RIA "Standarti y kachestvo". (in Russian)

11. Olve N. H. Otsenka effektyvnosty deiatelnosty kompanyy. Praktycheskoe rukovodstvo po yspolzovanyiu sbalansyrovannoi systemi pokazatelei [Evaluation of the company effectiveness. A practical guide to using a balanced scorecard]. Moscow: Izdatel'skiy dom "Vil'yams" (in Russian).

Seredynska V.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Audit, Revision, and Analysis,
Ternopil National Economic University
Zahorodna O.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Audit, Revision, and Analysis,
Ternopil National Economic University
Panasyuk V.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Accounting in Production,
Ternopil National Economic University

KEY PERFORMANCE INDICATORS AS THE TOOL OF THE MULTI-VECTOR BUSINESS MANAGEMENT POLICY

The use of KPI (Key Performance Indicators) in economic practice is of paramount importance since it helps to establish the multi-vector business management policy, to understand the logic of its management, to document the strategy and tactics of management, and to bring them to the executives. Given the theoretical and practical importance, the complexity of the identified issues, they continue to be subjected to scientific discussions. Issues related to the formation of the KPI system, the process of updating, setting of target values, methods of calculation, means and sources of obtaining data, the periodicity of evaluation and control are raised continuously.

One of the essential theoretical and methodological provisions, related to the creation of KPI, is their proper selection and compliance with specific criteria.

The use of KPIs that are non-financial in nature is due to the complexity of evaluation and the collection of necessary information and, therefore, requires the establishment and management accounting.

The target values of the KPI can be established; it is proposed to use data from a retrospective analysis, SWOT-analysis, benchmarking with subsequent modelling of causal relationships, use of expert assessments with the following discussion during meetings.

A particular attention is paid to the necessity of decomposition of KPI for all hierarchical levels of the enterprise, including employees' individual plans. At the same time, each level of the organizational hierarchy should contain only those indicators that its employees can influence. It allows setting personal responsibility for reaching the target level. Such an approach requires the establishment of "centres of responsibility" with the definition of their powers.

An essential element of KPI use is regular monitoring, controlling, and analytical assessment. In order to study the dynamics, evaluation of current activity, the method of the so-called "information board" and the definition of integral indicators of the implementation of strategic tasks is proposed. The "information board" is constructed in the form of a table, in which strategic tasks, the corresponding list of KPI, as well as their actual and target values are written. Depending on the achievement level of the KPI the target value (not achieved, partially achieved, achieved), a score is awarded. On the basis of comparison of the obtained total values of scores with the maximum possible, the integral index is calculated. The study formalizes the proposed method of calculating integral indicators, which will simplify their implementation in existing automation systems of the economic activity of enterprises.

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

A PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT AS A TOOL FOR INCREASING THE OPERATING EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

УДК 65.012.3

Стец І.І.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто сутність процесного підходу до управління підприємствами. Наведено порівняльну характеристику процесного і функціонального підходів до управління підприємствами. Наведено та обґрунтовано переваги, які досягаються від застосування процесного підходу до управління підприємствами.
Ключові слова: *процес, бізнес, процесний підхід до управління, переваги застосування процесного підходу.*

В статье рассмотрена суть процессного подхода к управлению предприятиями. Приведена сравнительная характеристика процессного и функционального подходов к управлению предприятиями. Обоснованы преимущества, которые достигаются во время применения процессного подхода к управлению предприятиями.
Ключевые слова: *процесс, бизнес, процессный подход к управлению, преимущества применения процессного подхода.*

The article deals with the nature of the process approach to management of enterprises. The comparative characteristics of the process approach with a functional approach to business management. Shows and reasonable benefits are achieved with the use of a process approach to business management.
Key words: *process, business, process approach to management, the benefits of a process approach.*

Постановка проблеми. Аналізуючи й переосмислюючи наявні фундаментальні підходи до управління функціонуванням і розвитком підприємства у реальних умовах, фахівці розробляють й обґрунтовують методи управління, що змінюють фундаментальні принципи організації системи управління підприємством. Одним із таких підходів є процесно-орієнтований підхід. Натепер відомі різні варіанти практичної реалізації управлінських підходів, з яких тривало домінуючим й найбільш методично забезпеченим був функціональний, що передбачає жорстку вертикальну структуризацію ієрархічних систем. Процесне управління різниться від функціонального формуванням бізнес-процесу як послідовності дій, спрямованих на досягнення конкретного й вимірного кінцевого результату. Все ширше впровадження процесного управління є об'єктивною реакцією на динамічні економічні й технологічні зміни в умовах конкуренції й спричиняє фундаментальне перепроектування ділових процесів на підприємствах. Необхідність упровадження процесного підходу диктується й міжнародними стандартами системи менеджменту якості та загального управління якістю (TQM). Найбільш поширеним процесний підхід є у промислово розвинених країнах, однак за єдності ідеології в кожній країні він трактується й виявляється індивідуально, виходячи з особливостей її історичного розвитку та розвитку менеджменту.

За процесного підходу акценти зсуваються з управління окремими ресурсами й, відповідно, центрами витрат на управління бізнес-процесами, які воєдино ув'язують діяльність усіх взаємодіючих підрозділів підприємства. Це підвищує рівень скоординованості виконання виробничо-господарських операцій, сприяє зростанню рівня продуктивності й якості праці та концентрує управління на отриманні кінцевого результату бізнес-процесу.

Таким чином, поліпшення показників діяльності підприємства визначається підвищенням ефективності управління бізнес-процесами. Відповідно до цього, дослідження, присвячене вдосконаленню механізму впровадження процесного управління на вітчизняних підприємствах в умовах упровадження систем менеджменту якості, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості процесного підходу до управління підприємствами різнопланово досліджено в працях вітчизняних і зарубіжних науковців, бізнес-тренерів, експертів: М. Хаммера, Дж. Чампі, М. Портера, В. Івлєва, Т. Попової, С. Дохоляна, С. Ткачової, М. Гвоздя, В. Мицько та ін. Проте за різноманіття підходів до процесу управління промисловими підприємствами, розроблення й упровадження процесного підходу у практику їхньої діяльності існує низка актуальних і проблемних питань, пов'язаних із необхідністю формування технологій, методів і механізмів оптимізації управління бізнес-процесами на підприємстві. Виділення, опис і управління бізнес-процесами на підприємстві реалізує управлінську методологію, яка дає змогу істотно підвищити ефективність функціонування підприємства, підвищити рівень його стійкості та конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів, розкриття проблем та переваг використання управління бізнес-процесами на промислових підприємствах. Вітчизняним підприємствам слід змінювати функціонально-орієнтовану спрямованість, за якої організацію діяльності підприємства й управління ним здійснюють за структурними

елементами (відділами, цехами, управлінськими службами та ін.), а їхню співпрацю – через посадових осіб (керівників зазначених служб) і структурних підрозділів вищих ієрархічних рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважна більшість сучасних підприємств і компаній створена за функціональним або ієрархічним принципом, що засвідчує досконалість і стійкість функціонального підходу до управління організаціями. Однак епоха тотального зростання якості вимагає інших підходів до управління. Відмітною рисою функціонального управління є слабкі горизонтальні зв'язки між функціональними підрозділами, що спричиняє збільшення часових витрат праці, перекладання відповідальності під час вирішення проблем, які вимагають участі декількох управлінських служб чи виробничих підрозділів. Застосування процесного підходу припускає наявність налагодженої горизонтальної взаємодії, оскільки всі процесуальні етапи виконуються послідовно, а результат процесу або якість робіт усередині нього перевіряються наступною ланкою процесного ланцюжка, що є споживачем продукту, виготовленого попередньою ланкою.

Функціональні структури є доволі негнучкими й через заорганізованість – недостатньо пристосованими до змінних умов господарювання. За процесного підходу до організації управління підприємством виконавці, наділені ширшими повноваженнями, самостійно ухвалюють рішення і несуть відповідальність за отриманий результат, що дає змогу менеджерам швидко й оперативно реагувати на зміну умов, призводить до підвищення їхньої віддачі та рівня значимості на підприємстві.

Критерії ефективності й якості роботи підрозділів і підприємства загалом за функціонального підходу доволі часто є взаємовиключними, процесний же підхід припускає узгодженість та координованість критеріїв ефективності й якості роботи підприємства та його структурних елементів.

Перевагою процесного підходу до управління ланцюжками створення доданої вартості є краща реалізація його системних властивостей. Функціональний підхід сконцентрований на оптимізації виконання власне функцій, процесний – спрямований на оптимізацію взаємодії функцій з огляду на те, як реалізація функцій одними центрами витрат впливає на ефективність виконання функцій іншими центрами витрат і, відповідно, на загальну ефективність.

За традиційного функціонального підходу до управління підприємством функціональні підрозділи, служби, відділи прямо не зацікавлені у загальних результатах діяльності підприємства загалом, оскільки системи оцінювання результатів їхньої діяльності відірвані від загальної результативності [9]. Недостатня координованість дій окремих підрозділів спричиняє суперечності, повільне реагування на зміни у зовнішньому середовищі, слабку мотивацію персоналу підприємств. Функціональне управління не передбачає явного виділення ділових процесів, управління фокусується на виконанні окремих функцій. За процесного підходу управлінська увага сконцентрована на системі ділових процесів – бізнес-процесів, що формують прибуток підприємства, як наскрізних ланцюжках дій і робіт, що пронизують усю організаційну структуру підприємства.

Уважають, що термін «процесне підприємство» вперше висунув М. Хаммер, пропонуючи ідею радикальної трансформації схеми операцій сучасної корпорації для підвищення ефективності її діяльності. Широко відомою є праця М. Хаммера і Дж. Чампі «Реінжиніринг корпорації. Маніфест революції у бізнесі», де описано методологію реінжинірингу, розглянуто досвід провідних компаній з організаційної перебудови бізнесу [13]. Науковці пропонують інструментарій, що гарантує істотну економію виробничих і часових витрат, формує компанію нового типу, зорієнтовану на досягнення високих конкурентних позицій.

Дж. Харінгтоном під час розгляду теоретичних аспектів поліпшення бізнес-процесів був запропонований термін «процесний підхід до менеджменту» [14].

Термін «процесний підхід» підтверджено стандартом ISO 9000:2008, у якому зазначено, що для результативного функціонування організації повинні управляти численними зв'язками і взаємодіючими процесами. Систематична ідентифікація процесів, управління ними та їхня постійна взаємодія вважаються процесним підходом. У стандарті зазначено: перевага процесного підходу полягає у неперервності управління, яке він забезпечує на стику окремих процесів у рамках єдиної системи, а також за їх комбінації та взаємодії. За використання у системі менеджменту якості процесний підхід підкреслює важливість:

– розуміння й виконання вимог;

– необхідності розгляду процесів із погляду доданої цінності;

– досягнення результатів виконання процесів та їх результативності;

– постійного вдосконалення процесів на основі об'єктивного виміру [16].

Досліджуючи історичні аспекти становлення і розвитку процесного підходу до управління підприємствами, С. Ткачова виокремлює три етапи його формування: доіндустріальний, індустріальний, постіндустріальний [11].

М. Гвоздь, В. Мицько, С. Ткачова й інші науковці [4; 6; 11] зауважують на вплив інших підходів: системного, функціонального, ситуаційного, адміністративного й маркетингових концепцій на еволюцію і розвиток процесного управління. В. Верба

вважає, що моделювання бізнес-процесів забезпечує реалізацію проектів розвитку підприємств та досягнення ними стратегічних цілей [3].

В. Івлєв та Т. Попова основними елементами процесного підходу визначають організаційну структуру підприємства, у якій виокремлено бізнес-процеси, процесну систему управління, процесну систему якості та організаційну культуру підприємства [6].

С. Дохолян, В. Петросянц, Д. Деневизюк, досліджуючи теоретичні аспекти управління бізнес-процесами на промислових підприємствах, також зауважують, що процесне управління спрямоване на створення систем, які повинні бути зорієнтовані насамперед на якість, результативність та ефективність, не може існувати без зв'язку з організаційною структурою й залежить від її ефективного функціонування [5]. І. Федоров виокремлює три рівні управління бізнес-процесами: оперативне – припускає контроль параметрів виконання кожного екземпляра для нормалізації його параметрів; тактичне (на рівні групи бізнес-процесів) – припускає контроль показників, що характеризують роботу сукупності екземплярів у короткостроковому часовому інтервалі й не передбачає зміни схеми виконання процесу та допомагає адаптувати процес до незначних змін ринкових умов; стратегічне (на рівні схеми процесу) – припускає контроль параметрів групи процесів у довготривалому часовому інтервалі, полягає у зміні логіки (схеми) процесу за радикальної зміни умов ведення бізнесу в цілому [12].

Процесний підхід до управління підприємством дає змогу отримати структуру, вектором діяльності якої є постійне поліпшення якості кінцевого продукту для задоволення споживача чи клієнта й ґрунтується на понятті бізнес-процесу. Фахівцями у галузі управління [1; 3; 6; 7] визначено низку основних переваг використання процесного підходу:

– зацікавленість персоналу в підвищенні рівня якості кінцевого продукту через якісне виконання посадових обов'язків і операцій для отримання доходу від конкретного бізнес-процесу, в якому задіяний персонал, на відміну у зацікавленості у виконанні лише безпосередніх функцій; поява можливостей для вияву ділової ініціативи й активності працівників;

– горизонтальний розподіл функцій і відповідальності між власниками (очільниками) процесів і зменшення рівня впливу менеджерів вищого рівня у вертикальній структурі й зниження управлінського навантаження на них;

– урахування динамічного характеру розвитку підприємства;

– виконання власниками бізнес-процесів різних функцій, володіння вищим рівнем знань і здібностей до вирішення проблемних ситуацій, творчий підхід до вирішення проблем на відміну від жорсткої регламентації праці;

– вищі рівні оперативності прийняття управлінських рішень, саморегулювання, динамічності, гнучкості, реагування на зміни у зовнішньому середовищі й адаптивності системи управління та її внутрішніх процесів, зумовлені орієнтацією на створення цінності для кінцевого споживача й задоволення його запитів та інтересів та інтеграцією ресурсних та інформаційних потоків;

– зниження рівня бюрократії та регламентування й, як наслідок, економія ресурсів – фінансових, матеріальних, трудових, часових та ін., а також управлінських витрат за рахунок виключення дублювання функцій і скорочення зайвих управлінських ланок;

– спрощення організаційних, узгоджувальних, контрольних процедур управління, відхід від фрагментарної відповідальності.

Зазначені переваги є необхідними й для ведення ефективної конкурентної боротьби.

Водночас дослідники [4] вказують і на складнощі процесного підходу, зокрема: значні фінансові витрати під час переходу до процесного управління; супротив персоналу й звуження компетенції співробітників; складність реалізації, пов'язана з документальним оформленням кожного бізнес-процесу; недостатність відображення процесним підходом взаємозв'язку між окремими елементами управління організацією у цілому; вияв критеріїв успішності лише в межах конкретного бізнес-процесу, а не підприємства загалом.

Сучасні науковці [1; 5] виокремлюють два основні підходи до процесного управління залежно від виду процесів – взаємопов'язаних чи наскрізних. За першим підходом до процесного управління бізнес-процес є стійкою цілеспрямованою сукупністю пов'язаних між собою видів діяльності, яка за вибраною технологією перетворює входи на виходи, цінні для споживача.

За другим підходом управління методологічно базується на виокремленні на підприємстві наскрізних процесів. Прихильники такого підходу визначають бізнес-процес як цілеспрямовану послідовність процесів (операцій, процедур) що призводить до виходу – заданого кінцевого результату. Тобто процес можна представити переліком операцій, які виконуються послідовно у підрозділах підприємства (функціонально різних).

В основі процесного управління лежить бізнес-процес. Таке поняття не є принципово новим, ділові процеси в економіці обміну існували завжди. Дослідниками бізнес-процесів є численні науковці. Т. Девенпорт зауважує, що процес – це специфічна й упорядкована в часі і просторі сукупність робіт з указівкою початку і кінця та точним визначенням входів і виходів [15]. За М. Робсоном і Ф. Уллахом бізнес-процес є потоком роботи, що

переходить від однієї людини до іншої, а у великих процесах на підприємствах – від одного підрозділу до іншого [10].

На основі другого підходу (за наскрізними процесами) розвинуті наукові школи реорганізації управління підприємством. Найбільш поширеним є підхід, за якого:

– створюють опис наявних процесів (моделі) – визначають поточний стан «як є»;

– проводять аналіз наявної моделі;

– розробляють модель, яку слід упровадити («як повинно бути»);

– проводять реорганізацію наявної діяльності відповідно до розробленої моделі.

Переконливими аргументами прихильників наскрізних бізнес-процесів є такі:

– слід усунути «розриви» у процесах на міжфункціональних стиках;

– підприємству потрібно забезпечити контроль ефективності за всім ланцюжком загального процесу – від постачання, виробництва і збуту аж до споживача;

– функціональна структуризація управління підприємством перешкоджає й уповільнює нормальний хід бізнес-процесу, недоліки функціональної структури можуть бути усунені тільки впровадженням процесного підходу;

– процесна модель виступає основою для реорганізації підприємства.

Наявність двох зазначених підходів можна вважати умовною, оскільки автори ведуть мову практично про те ж саме й їхні позиції є взаємодоповнюючими. За обох підходів до управління виділяють бізнес-процеси, кожен з яких має конкретні й вимірні «входи» (ресурси) і «виходи» (результати). Власник (очільник) контролює їх лише на межах бізнес-процесу. Процесний підхід до управління дає змогу управляти тими ключовими процесами й результатами діяльності підприємства, які реально створюють додану вартість, а також інтегрувати дії функціональних підрозділів, переважно розрізнених, й спрямовувати їхні зусилля на досягнення спільного результату діяльності підприємства.

Результати порівняльної характеристики та композиції підходів до процесного управління є такими:

– за визначенням процес за першим підходом є стійкою цілеспрямованою сукупністю взаємопов'язаних видів діяльності, що за певною технологією перетворюють входи на виходи для задоволення споживача; за другим підходом – послідовністю видів діяльності, що призводить до заданого результату. Композиція обох підходів розглядає процес як цілеспрямовану групу послідовних чи паралельних операцій, що призводять до виходу процесу й задоволення внутрішнього (у межах підприємства) чи зовнішнього споживача;

– діяльність підприємства за першим підходом розглядають як систему й мережу процесів, прив'язаних до оргструктури підприємства, за другим – як послідовний ланцюг операцій без систематизації. У композиції обох підходів у мережі процесів, прив'язаних до оргструктури, варто виділяти декілька ключових процесів;

– власник процесу за першим підходом володіє усіма необхідними ресурсами для забезпечення ефективності процесу й є вагомим в оргструктурі підприємства, за другим – має обов'язки, не володіє ресурсами і не займає вагомого місця в оргструктурі. Композиція підходів, на нашу думку, має передбачати наявність власника процесу, наділеного ресурсами, необхідними для забезпечення результативності та ефективності процесу, правом оперативного контролю й залучення додаткових ресурсів, у тому числі з інших підрозділів чи процесів, із вагомим місцем у структурі управління підприємством;

– взаємодія між підрозділами підприємства за першим підходом повністю визначена й чітко регламентована, за другим – частково визначена в межах наскрізних процесів. Композиція підходів має передбачати повний опис і регламентацію основних бізнес-процесів. Регламентація процесів дає ясне розуміння того, як функціонує підприємство, дає змогу виявити й мінімізувати число процесів, які не створюють цінності для споживача і, як наслідок, скоротити витрати та отримати конкурентну перевагу на ринку [7];

– система управління підприємством за першим підходом може змінюватися, керівник підрозділу стає власником процесу, за другим – є незмінною, лінійні керівники обтяжені розглядом вимог власників процесів до забезпечення необхідними ресурсами. За композиційного підходу управління структурують через визначення нових функцій підрозділів, керівники бізнес-підрозділів стають власниками основних бізнес-процесів;

– за першим підходом діяльність повністю документується, документація відповідає реальному стану й практично використовується, за другим – створюються додаткові документи з низьким рівнем практичного використання. Композиція підходів має передбачати повне документування діяльності за основними бізнес-процесами. Документація має відповідати реальності, бути практично застосовною й регулярно переглядатися відповідно до програми TQM;

– необхідність зміни оргструктури за першого підходу відсутня, зміна відбувається за об'єктивної необхідності, за другого – оргструктура потребує повної зміни і перебудови у матричну чи проектну. За композиції підходів організаційна структура може бути змінена через перетворення бізнес процесів у бізнес-підрозділи.

Варто зауважити, що економічна основа процесного підходу до управління міститься у кон-

цепції ланцюга створення доданої вартості, запропонованої М. Портером [8]. Ланцюг створення доданої вартості формується послідовністю підрозділів підприємства як центрів відповідальності під час створення конкретного виду споживної вартості (цінності): товару, роботи, послуги, напівфабрикату (для внутрішніх споживачів у межах підприємства).

Загальне управління ланцюгом створення доданої вартості покладається на підрозділ зі статусом центру прибутку. Окремі функції ланцюга створення доданої вартості виконують ланки – центри витрат. У такому ланцюзі виконання кожної функції призводить до витрат і додає споживчих властивостей створюваному об'єкту, що має вартість і цінність для споживача. Споживач, який готовий оплачувати споживчі якості товару, не зацікавлений оплачувати витрати продавця товару, пов'язані зі зберіганням його на складі, контролем якості, втрати від браку й подібне. М. Портер зауважує, що концепція створення ланцюга доданої вартості спрямована на скорочення числа функцій, які безпосередньо не додають споживачеві цінності.

Загалом доцільність тверджень М. Портера варта визнання, однак слід зважати на наявну систему обмежень і вимог, реально діючих у будь-якій економіці. Зокрема, для підтвердження переваг і доцільності впровадження процесного підходу слід торкнутися особливостей функціонального, бюрократичного управління. Так, М. Вебер уважав бюрократію найбільш ефективною за точністю, стабільністю, жорсткою дисципліною й надійністю серед способів управління складними організаціями [2].

Науковець виокремлює у бюрократії шість будівельних блоків, із них першим є функціональна спеціалізація Функціональне управління є поширеним, проте, як зазначалося, у сучасних умовах воно породжує безліч ускладнень. Так, у межах підприємства функціональні структури мають вузьку спрямованість і не зацікавлені в тому, що не має до них прямого стосунку. Інколи виявляється й руйнівна конкуренція між структурними підрозділами підприємства. До того ж значною мірою гальмується й обмін інформацією через бюрократичну звичку до передання повідомлень угору від керівника одного функціонального підрозділу для передання їх керівникові іншого функціонального підрозділу й потім повідомлення вниз за ланцюгом замість безпосереднього повідомлення інформації потрібному одержувачу. Основою цього є численні обставини, головною ж причиною є дефіцит довіри до представників інших функціональних підрозділів.

Таким чином, виходячи з визначення бізнес-процесу й порівняльного аналізу функціонального і процесного підходів до управління підприємством, можна відзначити такі основні достоїнства процесного підходу в частці виділення бізнес-процесів: бізнес-процеси є потужним інструментом підвищення ефективності бізнесу; система управління підприємством є мережею бізнес-процесів, пов'язаних між собою відносинами «постачальник – споживач (клієнт)», тобто кожен бізнес-процес є і постачальником ресурсів, і клієнтом інших бізнес-процесів на підприємстві; технологія процесного управління забезпечує прозорість усіх бізнес-операцій, дає змогу аналізувати можливі наслідки збоїв на певному етапі виконання робіт, вчасно знайти і виправити помилки й ефективніше управляти операційними витратами і розподіляти доходи між підрозділами (бізнес-одиницями), що стає однією з основних умов виживання підприємства на ринку.

Процесне управління підприємством ми пропонуємо розглядати як управління системою, яка складається з пов'язаних компонентів: нормативного забезпечення (регламентів та навчальних матеріалів); учасників процесного управління (власників процесів, бізнес-аналітиків, процесного офісу); інструментарію (наприклад, ARIS (Architecture of Integrated Information Systems-Архітектура інтегрованих інформаційних систем), Нотація BPMN (v.2.0.1) – міжнародний стандарт ISO/IEC 19510:2013); кращих практик удосконалення бізнес-процесів, адаптованих до діяльності вітчизняних підприємств (наприклад, Lean Six Sigma). Відзначимо й принципи управління бізнес-процесами на підприємстві, що припускають їх обов'язкове сумісне використання: загальних логістичних витрат; координації; інтеграції; моделювання; інформаційно-комп'ютерної підтримки; виділення комплексу підсистем; комплексного управління; стійкості; адаптивності; системності.

Висновки з проведеного дослідження. Процесним підходом до управління підприємством є розгляд діяльності підприємства як мережі пов'язаних між собою бізнес-процесів, а не сукупності розрізнених функцій, і орієнтація системи управління підприємством на управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами, що охоплюють етапи життєвого циклу товару й призводять до створення доданої вартості й цінності для споживача. Процесний підхід зорієнтований не на функціональну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими результатами виконання яких є створення товарів або послуг, цінних для зовнішніх чи внутрішніх (у межах підприємства) споживачів. За такого підходу персонал чітко знає, яку роботу, з якою якістю і у який термін слід виконати, для досягнення бізнес-процесом, до якого він залучений, бажаного результату. Тому реалізація процесного підходу припускає переорієнтацію на

основі найкращих практик удосконалення бізнес-процесів організаційної системи підприємства на управління результатами, сукупність яких забезпечує підвищення ефективності системи управління і конкурентоспроможності підприємства й є пріоритетним у сучасних умовах динамічного ринкового середовища та жорсткої конкурентної боротьби.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдменов, Д.А. Киселев. М.: ЭКСМО, 2005. 431 с.

2. Вебер М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии. М.: Высшая школа экономики, 2016. 85 с.

3. Верба В.А. Гармонізація процесного та проектного підходів до управління розвитком компанії. Управління проектами та розвиток виробництва. 2009. № 3(31). С. 14–22.

4. Гвоздь М.Я., Мицько В.І. Проблеми та переваги використання процесного підходу до управління машинобудівними підприємствами. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2014. № 811. С. 56–62.

5. Теоретические аспекты управления бизнес-процессами на промышленных предприятиях / С.В. Дохолян, В.З. Петросянц, Д.А. Деневизюк. Вопросы структуризации экономики. 2013. №. 4. С. 35–42.

6. Ивлев В.А., Попова Т.В. ABIS. Информационные системы на основе действий. М.: 1С:Паблишинг, 2005. 245 с.

7. Ишмурадова И.И., Шагаипов Д.Р. Реинжиниринг бизнес-процессов на предприятиях по выпуску хлебобулочных изделий. Экономика, предпринимательство и право. 2016. № 1. С. 37–48.

8. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2010. 592 с.

9. Раппопорт Б.М., Скубченко А.И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. М.: ЭКМОС, 2001. 239 с.

10. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 224 с.

11. Ткачова С.С. Еволюція процесного підходу до операційної та управлінської діяльності підприємств. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2012. № 2. С. 68–74.

12. Федоров И.Г. О терминологии процессного управления. Открытое образование. 2013. № 4. С. 32–39.

13. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. 288 с.

14. Харрингтон Дж. Совершенство управления процессами. М.: Стандарты и качество, 2007. 194 с.

15. Davenport T.H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology. Boston: Harvard Business School Press, 1993. 364 p.

16. ISO 9001:2008 Системы менеджмента качества. Требования. URL: https://www.iso.org/obp/ui/#iso: std:iso:9001:ed-4:v1:ru.

REFERENCES:

1. Abdikeev N. M., Dan'ko T. P., Il'dmenov S. V., Kiselev D. A. (2005) Reinzhiniring biznes-protsessov [Re-inzhiniring of business of processes]. Moscow: EKSMOS. (in Russian)

2. Veber M. (2016) Khozyaystvo i obshchestvo: ocherki ponimayushchey sotsiologii [Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology]. Moscow: Higher School of Economics. (in Russian)

3.Verba V. A. (2009) Gharmonizacija procesnogho ta proektnogho pidkhodiv do upravlinnja rozvytkom kompaniji [Harmonization of process and project going near a management development of company] Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva, no. 3(31), pp. 14-22.

4. Ghvozdj M., Mycjko V. (2014) Problemy ta perevaghy vykorystannja procesnogho pidkhodu do upravlinnja mashynobudivnymy pidpryjemstvamy [Problems and advantages process approach to management engineering enterprise] Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivsjka politekhnika". Loghistyka, no. 811, pp. 56-62.

5. Dokholyan S., Petrosyants V., Denevizyuk D. (2013) Teoreticheskie aspekty upravleniya biznes-protsessami na promyshlennykh predpriyatiyakh [Theoretical aspects of management business by processes on industrial enterprises]. Voprosy strukturizatsii ekonomiki, no. 4, pp. 35-42.

6. Ivljev V., Popova T. (2005) ABIS. Informacionnye sistemy na osnove dejstvij [ABIS. Informative systems on the basis of actions]. Moscow: 1S:Pablishing. (in Russian)

7. Ishmuradova I., Shagaipov D. (2016). Reinzhiniring biznes-protsessov na predpriyatiyakh po vypusku khlebobulochnykh izdeliy [Reinzhiniring of business processes on enterprises on the issue of bakery wares]. Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo, no. 1, pp. 37-48.

8. Porter M. (2010) Konkurentsiya [Competition]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)

9. Rapoport B.M., Skubchenko A.I. (2001) Inzhiniring i modelirovanie biznesa [Engineering and design of business]. Moscow: EKMOS. (in Russian)

10. Robson M., Ullah Ph. (1997) Prakticheskoe rukovodstvo po reinzhiniringu biznes protsessov [A practical guide to business process re-engineering]. Moscow: Audit, UNITI. (in Russian)

11. Tkachova S. S. (2012) Evoljucija procesnogho pidkhodu do operacijnoji ta upravlinsjkoji dijaljnosti pidpryjemstv [An evolution of the process going is near an operating-room and administrative activity of enterprises]. Visnyk SumDU. Serija “Ekonomika”, no. 2, pp. 68-74.

12. Fedorov I. G. (2013) O terminologii protsessnogo upravleniya [About terminology of process management]. Otkrytoe obrazovanie, no. 4, pp. 32-39.

13. Hammer M., Champi J. (2007) Reinzhiniring korporatsii. Manifest revolyutsii v biznese [. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber. (in Russian)

14. Harrington Dzh. (2007) Sovershenstvo upravleniya protsesami [Business Process Improvement]. Moscow: Standarty i kachestvo. (in Russian)

15. Davenport T. H. (1993). Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology. Boston: Harvard Business School Press, 364 p.

16. ISO 9001:2008 Sistemy menedzhmenta kachestva. Trebovaniya [Quality management systems – Requirements]. Available: https://www.iso.org/obp/ui/# iso: std:iso:9001:ed-4:v1:ru

Stets I.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
of Enterprises and Corporations,
Ternopil National Economic University

A PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT AS A TOOL FOR INCREASING THE OPERATING EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Introduction of process-based management is an objective reaction on dynamic economic and technological changes in the conditions of competition and it causes a fundamental redesign of business processes at enterprises. The necessity of introduction of process approach is dictated by the international standards of the system of quality management and total quality management (TQM). In the formation and development of the process approach to the management of enterprises, one can distinguish pre-industrial, industrial, post-industrial stages. The evolution of process-based management passed under the influence of other approaches – system, functional, situational, administrative, and marketing concepts. The basic elements of the process approach are: an organizational structure of an enterprise with selected business processes; process managerial system; process quality system; the organizational culture of the enterprise. Levels of business processes' management: operational; tactical (at the level of a group of business processes); strategic (at the level of process scheme in terms of radical change of business environment on the whole).

A process approach to the management allows managing such key processes and performance results of enterprise, which really create the added value, and also integrating the actions of functional units, mainly separate, and directing their efforts to the achievement of the overall performance of the enterprise. Two main approaches to the process-based management depend on the type of business processes – interconnected or end-to-end. At both approaches to the management, business processes are distinguished, each of which has specific and measurable "inputs" (resources) and "outputs" (results), which are controlled by the owner of this business process. The author's proposals in relation to the composition of approaches to the process-based management are as follows: a process is the purposeful group of successive or parallel operations which result in the output of process and satisfaction of internal (within the enterprise) or external consumer; in the network of processes, linked to organizational structure, a few key processes should be distinguished; the process owner should be provided with the resources necessary to ensure the effectiveness and efficiency of the process, the right to operational control and the attraction of additional resources, including from other departments or processes, with a significant place in the enterprise management structure; cooperation between divisions of the enterprise should foresee a complete description and regulation of key business processes; the enterprise management system should be structured through the definition of new functions of divisions, heads of business units become the owners of key business processes; documentation of activities in key business processes should correspond to reality, records should be practically applicable and regularly reviewed in accordance with the TQM program; an organizational structure can be changed through the transformation of business processes into business units.

Principles of business process management at the enterprise that assume their compulsory joint use: general logistical costs; coordination; integration; modelling; information and computer support; selection of the complex of subsystems; integrated management; firmness; adaptiveness; systemacity. We propose to examine process-based management of the enterprise as a management of system consisting of interrelated components: regulatory support (regulations and training materials); participants of process-based management (process owners, business analysts, business process office); tools; the best practices of improvement of business processes adapted to the activity of domestic enterprises.

СУЩНОСТЬ СИНЕРГИЗМА НАБОРА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ БИЗНЕСА АТП

THE ESSENCE OF THE NOTION OF SYNERGISM OF A SET OF SEPARATE TYPES OF BUSINESS OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISE

УДК 65.014.1:656.13

Федорова В.А.
к.э.н.,
доцент кафедры экономики
и предпринимательства
Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет
Коваленко Д.В.
студент
Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет

Уточнена сущность понятия «синергизм набора отдельных видов бизнеса АТП», под которым предложено понимать взаимодействие между отдельными видами бизнеса, выражающееся в совместном использовании ресурсов в рамках процессов формирования затрат, результатом которого является снижение совокупных затрат АТП. Новизна данного определения заключается в представлении синергизма как взаимодействия между отдельными видами бизнеса, а также обосновании его источника – совместного использования ресурсов в рамках процессов формирования затрат АТП.
Ключевые слова: *синергизм, синергетический эффект, набор отдельных видов бизнеса АТП, взаимодействие, процессы формирования затрат АТП, ресурсы, снижение затрат.*

Уточнено сутність поняття «синергізм набору окремих видів бізнесу АТП», під яким запропоновано розуміти взаємодію між окремими видами бізнесу, що виражається у спільному використанні ресурсів у рамках процесів формування витрат, результатом якого є зниження сукупних витрат АТП. Новизна даного визначення полягає у поданні синергізму як взаємодії між окремими видами бізнесу, а також обґрунтуванні його джерела – спільного використання ресурсів у рамках процесів формування витрат АТП.
Ключові слова: *синергізм, синергетичний ефект, набір окремих видів бізнесу АТП, взаємодія, процеси формування витрат АТП, ресурси, зниження витрат.*

The essence of the notion of synergism of a set of separate types of business of motor transport enterprise is clarified, under which it is proposed to understand the interaction between individual businesses, expressed in the joint use of resources within the processes of cost formation, which results in a decrease in the aggregate costs of motor transport enterprise. The novelty of this definition is the presentation of synergism as interactions between separate types of business, as well as the rationale for its source – the joint use of resources within the framework of the cost-creation processes of the business of motor transport enterprise.
Key words: *synergism, synergetic effect, set of separate types of business of motor transport enterprise, interaction, cost formation processes of motor transport enterprise, resources, cost reduction.*

Постановка проблемы. Одной из важных задач при выборе набора отдельных видов бизнеса автотранспортного предприятия (АТП) является обеспечение требуемого уровня взаимодействия между его составляющими, способствующего достижению дополнительного конкурентного преимущества за счет снижения совокупных затрат. При исследовании данного взаимодействия в литературных источниках используются следующие термины: «синергизм» [1–5], «синергия» [6, с. 103–105], «синергетический эффект» [2–4], а также «стратегическое соответствие» и «эффект от стратегического соответствия» [7]. Все перечисленные понятия являются производными от греческого synergia, означающего «сотрудничество», «содействие», и используются как для обозначения различных явлений, так и в качестве синонимов. В связи с этим возникает задача уточнения их сущности.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время выделяют два подхода к трактовке указанных терминов. Одна группа авторов (И. Ансофф, С.А. Попов, А.И. Кредитов, И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, М.В. Ситницкий, А.П. Градов, В.Ф. Оберемчук, Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко и др.) рассматривает перечисленные понятия в качестве синонимов. При этом под ними понимается эффект, или результат взаимодействия различных объектов.

Так, И. Ансофф не дает четкого определения синергизма. При этом исследуется взаимная поддержка различных СЗХ, или степень взаимодействия между ними, способствующая достижению преимуществ, при которых «суммарная отдача всех капиталовложений фирмы выше, чем сумма показателей по всем ее отделениям (или СЗХ)» [1, с. 124]. В другой работе И. Ансофф дает определение синергизма как явления, «когда доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму дохода от использования тех же ресурсов по отдельности» [5, с. 127], или как эффекта «2+2=5». При этом в качестве синонима используется термин «синергетический эффект».

Явление синергизма (синергетического эффекта) И. Ансофф воспроизводит с помощью следующей формулы. Допустим, предприятие предполагает начать реализацию нового вида бизнеса. При этом уровень возврата инвестиций (ROI_i) будет равен [5, с. 127]:

$$ROI_i = (Д_{ОВБi} – C_{ОВБi}) / I_{ОВБi}, \quad (1)$$

где $Д_{ОВБi}$ – доходы, которые планирует получить предприятие от реализации нового *i*-го отдельного вида бизнеса за исследуемый период;

$C_{ОВБi}$ – текущие затраты, необходимые для предоставления услуги новому *i*-му клиенту (для АТП – расходы на перевозку, зарплату работникам, техническое обслуживание и ремонт подвижного состава и т. д.);

$I_{ОВБi}$ – инвестиции, требуемые для начала реализации данного вида бизнеса АТП (покупка

нового подвижного состава, оборудования, наем работников и т. д.).

Синергетический эффект возникает тогда, когда общая рентабельность от объединения деятельности предприятия с существующим и новым бизнесом будет большей, чем сумма рентабельности от этих видов деятельности, реализуемых отдельно.

Исходя из этого синергетический эффект может быть достигнут в следующих трех случаях:

– если общие доходы от реализации услуг при объединении видов бизнеса больше, чем сумма доходов, полученных от каждого вида бизнеса по отдельности;

– если общие затраты при объединении видов бизнеса будут меньше, чем сумма затрат, понесенных при реализации каждого вида бизнеса отдельно;

– если совокупные инвестиции в деятельности предприятия, связанные с объединением видов бизнеса, будут меньшими, чем сумма инвестиций, которая бы потребовалась для реализации видов бизнеса по отдельности.

Таким образом, И. Ансофф трактует синергизм не как взаимодействие, а как результат данного взаимодействия, или эффект, достигнутый вследствие его наличия. Данную точку зрения поддерживают также С.А. Попов и А.И. Кредисов. Так, С.А. Попов под синергией понимает «эффект, который характеризуется условной формулой «2+2=5» [3, с. 164]. А.И. Кредисов [8] утверждает, что синергия (синергизм) – это эффект повышения результативности за счет использования взаимосвязей и взаимного усиления различных видов деятельности, при котором общий эффект превышает сумму показателей отдачи всех ресурсов, действующих отдельно.

По мнению И.И. Мазура и В.Д. Шапиро, синергизм – это «эффект взаимодействия, который обеспечивает эффективность бизнеса большую, чем простая арифметическая сумма деятельности отдельных СЗХ» [9, с. 283].

В работе М.В. Ситницкого [4, с. 158] понятия «синергизм» и «синергетический эффект» рассматриваются как синонимы для обозначения тесноты связей между стратегическими зонами хозяйствования.

А.П. Градов также использует понятия «синергизм» и «синергетический эффект» в качестве синонимов и определяет их как «степень достижения стратегических целей, которую может обеспечить тот или иной стратегический потенциал предприятия» [2, с. 119]; В.Ф. Оберемчук – как стратегические преимущества, достигаемые при объединении различных подразделений [10, с. 57]; Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко и др. – как результат совместных усилий нескольких бизнес-единиц, превышающий итоговый показатель их самостоятельной деятельности [11]; Б.М. Мизюк – как стратегическое преимущество, возникающее «при сосредоточении двух или более бизнесов в рамках одной организации» [12, с. 353].

Другая группа авторов (О.В. Горшовская, А.О. Князевич, Т. Буй, Е.В. Песоцкая, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд) разграничивают данные понятия и рассматривают синергизм как источник достижения синергетического эффекта, а синергетический эффект – как следствие синергизма.

Так, О.В. Горшовская под синергией понимает «возможность качественно отличных типов поведения экономической системы за счет нелинейных динамических связей между элементами самой системы и системой и ее средой» [13, с. 5], а под синергетическим эффектом – изменение качественных и количественных показателей деятельности системы под воздействием синергетических связей.

А.О. Князевич рассматривает синергию (синергизм) как «совместное действие нескольких факторов, которые взаимно усиливают друг друга» [14, с. 40]. Применительно к менеджменту исследователь трактует ее как общую плодотворную деятельность людей, в результате которой в процессе их взаимодействия создается качественно новое групповое отношение, а также возникает качественно новый общий вид корпоративной энергии команды единомышленников, нацеленной на достижение общей цели.

В работе [15] синергизм трактуется как совместное действие для достижения общей цели, основанное на принципе, что целое превышает сумму его составляющих.

Е.В. Песоцкая рассматривает синергизм как один из принципов ассортиментной политики предприятия, заключающийся в «обеспечении взаимной увязки и взаимного дополнения услуг или их ассортиментных групп» [16, с. 89]. Его соблюдение позволяет создать ассортиментную систему, которая обладает способностью достигать синергетический эффект за счет наличия внутренней взаимосвязи элементов системы и их потенциала.

А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд используют понятия «стратегическое соответствие» и «эффект от стратегического соответствия» [7, с. 341], являющиеся аналогичными понятиям «синергизм» и «синергетический эффект» соответственно при их разграничении. Сущность данных терминов освещается с помощью использования процессного подхода. В основе последнего лежит построение цепочки ценностей, отображающей основные и дополнительные виды деятельности, участвующие в создании стоимости для потребителя. При этом стратегическое соответствие трактуется как наличие однотипных цепочек ценностей или отдельных ее звеньев у различных видов деятель-

ности; а эффект от стратегического соответствия – как результат, обеспечиваемый наличием данного стратегического соответствия.

Таким образом, среди исследователей нет единства мнений относительно сущности синергизма набора отдельных видов бизнеса. Кроме того, специфические особенности проявления синергизма на автотранспортных предприятиях остаются неисследованными.

Постановка задания. Цель статьи – с помощью системного подхода и теоретических обобщений уточнить сущность синергизма набора отдельных видов бизнеса на основе учета специфических особенностей его проявления на предприятиях автомобильного транспорта.

Изложение основного материала исследования. В Философском энциклопедическом словаре приводится фундаментальное значение термина «синергия» безотносительно к какому-либо объекту. При этом под ней понимается «совместное действие; взаимодействие различных потенций или видов энергий в целостном действии» [17, с. 414]. Таким образом, изначально под синергией подразумевается взаимодействие.

Термин «синергия» наряду с термином «синергизм» широко используется применительно к различным объектам в зависимости от рассматриваемой сферы науки. Так, в биологии под синергизмом понимается «совместное и однородное функционирование органов (например, мышц) и систем» [18]; в медицине – «комбинированное действие лекарственных веществ на организм, при котором суммарный эффект превышает действие, оказываемое каждым компонентом в отдельности» [18]; в социологии под синергией понимается «совместный труд во всех областях человеческой жизни как основа общности» [17, с. 414]. Из представленных определений можно сделать вывод, что понятия «синергия» и «синергизм» употребляются в качестве синонимов для обозначения совместного действия или взаимодействия между рассматриваемыми объектами.

Опираясь на фундаментальное значение синергизма как совместного действия, взаимодействия, можно утверждать, что в большинстве случаев речь идет не о самом взаимодействии, а о его результате, а именно эффекте, а также о возможностях, обеспечиваемых данным взаимодействием. Исходя из этого в определениях И. Ансоффа, А.П. Градова, С.А. Попова, И.И. Мазура, В.Д. Шапиро, М.В. Ситницкого, А.И. Кредисова описывается, прежде всего, синергетический эффект, а не синергизм.

Автор поддерживает точку зрения, в соответствии с которой синергизм рассматривается как источник достижения синергетического эффекта, а синергетический эффект – как следствие, или результат наличия синергизма.

Поскольку любую совокупность взаимосвязанных объектов, предназначенную для достижения определенной цели, можно рассматривать в качестве системы, следовательно, различие в объектах, применительно к которым употребляется термин «синергизм», связано с различием в типах и уровне иерархии рассматриваемых систем.

Так как в рамках данной работы в качестве системы рассматривается набор отдельных видов бизнеса АТП, то возникает задача определения понятия синергизма между его составляющими.

Как отмечалось ранее, положительный синергетический эффект может достигаться одним из трех способов (проявляться в одной из трех форм):

– за счет снижения уровня текущих затрат;
– за счет повышения уровня доходов;
– за счет снижения уровня инвестиций.

Поскольку затраты АТП формируются вследствие реализации совокупности процессов, имеющих место при осуществлении различных видов бизнеса, следовательно, их экономия может быть достигнута за счет использования общих ресурсов в рамках данных процессов.

К процессам, реализуемым на АТП, относят [19, с. 91]:

– процессы обслуживания потребителя (прием и оформление заказа на услуги, непосредственное предоставление услуги (подготовка груза, погрузка, перевозка, разгрузка, другие операции), заключительные операции (прием груза, информирование клиента про выполненную услугу));

– вспомогательные процессы (связаны с подготовкой автомобиля к выезду на линию, проведением диагностики неисправностей, выполнением технического обслуживания и ремонта);

– обслуживающие производство процессы (связаны с материально-техническим обеспечением АТП, поддержанием территорий и помещений в чистоте, водоснабжением, обеспечением электроэнергией и т. д.);

– процессы управления.

Если входящие в набор отдельные виды бизнеса взаимодействуют в рамках данных процессов, то это способствует снижению совокупных затрат АТП. Так, например, в рамках перевозочного процесса взаимодействие выражается в объединении мелких партий грузов по заказу различных клиентов в сборные отправки при совпадении маршрутов перевозки; в обратной загрузке подвижного состава, а также использовании одного подвижного состава для осуществления перевозок в рамках различных видов бизнеса (при сезонных колебаниях спроса).

В соответствии с этим предлагается под синергизмом набора отдельных видов бизнеса АТП понимать взаимодействие между отдельными видами бизнеса, выражающееся в совместном

использовании ресурсов в рамках процессов формирования затрат, результатом которого является снижение совокупных затрат АТП. В свою очередь, снижение общих затрат АТП представляет собой синергетический эффект от взаимодействия отдельных видов бизнеса между собой.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, уточнена сущность понятия «синергизм набора отдельных видов бизнесов АТП. Новизна данного определения заключается в представлении синергизма как взаимодействия между отдельными видами бизнеса, а также обосновании его источника – совместного использования ресурсов в рамках процессов формирования затрат АТП.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 319 с.
2. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособ. / научн. ред. А.П. Градов; 4-е изд., перераб. СПб.: Специальная литература, 2003. 959 с.
3. Попов С.А. Стратегический менеджмент: Видение – важнее, чем знание: учеб. пособ. М.: Дело, 2003. 352 с.
4. Ситницький М.В. Оцінювання рівня синергізму на підприємстві з використанням логіко-лінгвістичних моделей теорії нечітких множин. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2005. № 2. С. 156–160.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
6. Стратегический менеджмент / науч. ред. А.Н. Петров. СПб.: Питер, 2008. 496 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов; пер. с англ. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
8. Кредисов А.И. История учений менеджмента. К.: ВИРА-Р, 2000. 335 с.
9. Эффективный менеджмент: учеб. пособ. для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдегордте. М.: Высшая школа, 2003. 555 с.
10. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: короткий курс лекций. К.: МАУП, 2000. 128 с.
11. Стратегія підприємства: підручник / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі, О.В. Евенко. Х.: ІНЖЕК, 2009. 560 с.
12. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник; 2-е вид., перероб. і доп. Львів: Магнолія плюс, 2006. 392 с.
13. Горшовська О.В. Стратегічне управління підприємством на синергічних засадах: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Л., 2002. 21 с.
14. Князевич А.О. Синергія та синергетика в менеджменті. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». 2007. Вип. 1 (37). С. 40–45.
15. Буй Т. Аналіз стратегічних зон господарювання та ефект синергізму. Управленческий учет и бюджетирпование. 2008. № 9. С. 30–36.
16. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг. СПб.: Питер, 2000. 160 с.
17. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е.Ф. Голубский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. М.: ИНФРА-М, 1997. 576 с.
18. Большая советская энциклопедия: в 30 т. Т. 23. / гл. ред. А.М. Прохоров; 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1976. 418 с.
19. Криворучко О.М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія, практика: монографія. Харків: ХНАДУ, 2006. 404 с.

REFERENCES:

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / Igor' Ansoff. – M.: Ekonomika, 1989. – 319 s.
2. Ekonomicheskaya strategiya firmy: [ucheb. posob. / nauchn. red. A.P. Gradov]. – 4-e izd., pererab. – SPb.: Spetsial'naya literatura, 2003. – 959 s.
3. Popov S.A. Strategicheskiy menedzhment: Videnie – vazhnee, chem znanie: [ucheb. posob.] / Popov S.A. – M.: Delo, 2003. – 352 s.
4. Sytnycjkyj M.V. Ocinjuvannja rivnja synerghizmu na pidpryjemstvi z vykorystannjam loghiko-linghvistychnykh modelej teoriji nechitkykh mnozhyn / M.V. Sytnycjkyj // Derzhava ta reghiony. Serija: Ekonomika ta pidpryjemnyctvo, 2005. – # 2. – S. 156-160.
5. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya / Igor' Ansoff; per. s angl. pod red. Yu.N. Kapturevskogo. – SPb: Izdatel'stvo «Piter», 1999. – 416 s.
6. Strategicheskiy menedzhment / [nauch. red. A.N. Petrov]. – SPb.: Piter, 2008. – 496 s.: il. (Seriya «Uchebnik dlya vuzov»).
7. Tompson A.A. Strategicheskiy menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizatsii strategii: [ucheb. dlya vuzov] / A.A. Tompson, A.Dzh. Striklend; per. s angl. L.G. Zaytseva, M.I. Sokolovoy. – M.: Banki i birzhi, YuNITI, 1998. – 576 s.
8. Kredisov A.Y. Ystoryja uchenyj menedzhmenta / Kredisov A.Y. – K.: VYRA-R, 2000. – 335 s.
9. Mazur I.I. Effektivnyy menedzhment: [ucheb. posob. dlya vuzov] / Mazur I.I., Shapiro V.D., Ol'degordte N.G. – M.: Vysshaya shkola, 2003. – 555 s.: il.
10. Oberemchuk V.F. Strateghija pidpryjemstva: [korotkyj kurs lekcij] / Oberemchuk V.F. – K.: MAUP, 2000. – 128 s.
11. Strateghija pidpryjemstva: [pidruchnyk] / Ju.B. Ivanov, O.M. Tyshhenko, T.M. Chechetova-Terashvili, O.V. Evenko. – Kh.: VD «INZhEK», 2009. – 560 s.
12. Mizjuk B.M. Strateghichne upravlinnja: [pidruchnyk] / Mizjuk B.M. – 2-ghe vyd., pererobl. i dopovn. – Ljviv: Maghnolija pljus, 2006. – 392 s.
13. Ghorshovsjka O.V.Strateghichne upravlinnja pidpryjemstvom na synerghichnykh zasadakh: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.06.01 «Ekonomika, orghanizacija i upravlinnja pidpryjemstvamy» / O.V. Ghorshovsjka. – L., 2002. – 21 s.
14. Knjazevych A.O. Synerghija ta synerghetyka v menedzhmenti / A.O. Knjazevych // Visnyk nacio-

naljnogho universytetu vodnogho ghospodarstva ta pryrodokorystuvannja. Serija: Ekonomika, 2007. – Vyp.1 (37). – S. 40-45.

15. Buj T. Analiz strateghichnykh zon ghospodarjuvannja ta efekt synerghizmu / Tetjana Buj // Upravlencheskyj uchet y bjudzhetyrpovanye, 2008. – # 9 – S. 30-36.

16. Pesotskaya E.V. Marketing uslug / Pesotskaya E.V. – SPb.: Izdatel'stvo «Piter», 2000. – 160 s.: il. – (Seriya «Kratkiy kurs»).

17. Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar'/ [red.-sost. E.F. Golubskiy, G.V. Korableva, V.A. Lutchenko]. – M.: INFRA-M, 1997. – 576 s.

18. Bol'shaya sovetskaya entsiklopediya v [30 tomakh] / [gl. red. Prokhorov A.M.]. – 3-e izd. – T. 23. – M.: «Sovetskaya entsiklopediya», 1976. – 418 s.

19. Kryvoruchko O.M. Menedzhment jakosti na pidpryjemstvakh avtomobiljnogho transportu: teorija, metodologhija, praktyka: [monoghrafija] / Oksana Mykolajivna Kryvoruchko. – Kharkiv: KhNADU, 2006. – 404 s.

Fedorova V.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship,
Kharkiv National Automobile and Highway University
Kovalenko D.V.
Student
Kharkiv National Automobile and Highway University

THE ESSENCE OF THE NOTION OF SYNERGISM OF A SET OF SEPARATE TYPES OF BUSINESS OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISE

During the analysis of literature sources, it was revealed that when studying the interaction between individual types of business, researchers use the terms “synergism”, “synergy”, “synergistic effect”, “strategic compliance”, and “effect from strategic compliance”. All these concepts are derived from the Greek “synergia”, signified “cooperation”, “assistance”, and are used both to denote various phenomena and as synonyms. In addition, the specific features of the manifestation of synergism in motor transport enterprises have not been adequately reflected in literary sources. In this connection, the task arose of justifying the essence of synergism of certain types of business of motor transport enterprise based on the use of the system approach and theoretical generalizations.

In the course of the study, the essence of the notion of “synergism of a set of particular types of businesses of motor transport enterprise” was clarified, under which it was suggested to understand the interaction between individual businesses, expressed in the joint use of resources within the processes of cost formation, which resulted in a decrease in the aggregate costs of motor transport enterprise. The novelty of this definition is the presentation of synergism as interactions between individual types of business, as well as the rationale for its source – the joint use of resources within the framework of the cost-creation processes of motor transport enterprise.

In turn, under the synergistic effect, it is suggested to understand the result of interaction between the components of a set of individual businesses, expressed in reducing the aggregate costs of motor transport enterprise.

The practical significance of the results obtained is that knowing the essence of synergism and the main source of achieving a synergistic effect will allow the motor transport enterprises to significantly reduce total costs.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

TRENDS AND PROSPECTS FOR CONSULTING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 334.7

Шпильова В.О.
д.е.н, професор,
завідувач кафедри економіки,
фінансів, обліку і аудиту
Європейський університет
Тен С.А.
аспірант
Європейський університет

У статті розглянуто процес розвитку консалтингу в Україні, визначено етапи становлення ринку консультаційних послуг. Наведено характеристику основних постачальників консалтингових послуг. Здійснено сегментування ринку консалтингу та проведено аналіз за окремими сегментами. Виявлено тенденції подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні в умовах інформаційного суспільства. На основі проведеного дослідження запропоновано низку організаційно-економічних заходів для стимулювання розвитку консалтингової діяльності.

Ключові слова: *консалтинг, консультаційні послуги, консалтингові компанії, консалтингові продукти, ринок консалтингових послуг.*

В статье рассмотрен процесс развития консалтинга в Украине, определены этапы становления рынка консультационных услуг. Приведена характеристика основных поставщиков консалтинговых услуг. Осуществлено сегментирование рынка консалтинга и проведен анализ по отдельным сегментам. Выявлены тенденции дальнейшего развития консалтинговой деятельности в Украине в условиях информационного общества. На основе проведенного исследования предложен ряд организационно-экономических мер по стимулированию развития консалтинговой деятельности.

Ключевые слова: *консалтинг, консультационные услуги, консалтинговые компании, консалтинговые продукты, рынок консалтинговых услуг.*

The article discusses the process of development of consulting in Ukraine, defines the stages in the development of the consulting services market. The characteristics of the main providers of consulting services are presented. The consulting market has been segmented and analysed for individual segments. The tendencies of the further development of consulting activities in Ukraine in the conditions of the information society are revealed. Based on the study, a number of organizational and economic measures were proposed to stimulate the development of consulting activities.

Key words: *consulting, consulting services, consulting companies, consulting products, consulting services market.*

Постановка проблеми. Сфера консалтингових послуг в Україні є досить перспективною та знаходиться на стадії свого розвитку. Сьогодні основними проблемами, що стримують розвиток консалтингу в Україні та вимагають невідкладного вирішення, є низька якість консультаційних послуг, відсутність знань і досвіду у сфері менеджмент-консалтингу в ринкових умовах, низький рівень культури консультацій тощо. Світове співтовариство давно оцінило переваги застосування тісного співробітництва з консалтинговими структурами як для приватних компаній, так і для державних установ будь-якої сфери діяльності, в Україні ж попит на консалтингові послуги поки що суттєво відстає від світового рівня.

Зазначені вище проблеми досить актуальні як на рівні підприємства, так і в макроекономічному аспекті. Актуальність та практична значущість зазначених проблем зумовлені використанням досвіду та професіоналізму фахівців у конкретній сфері діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження функціонування консалтингового бізнесу на теренах пострадянського простору здійснено науковцями Г. Бутиріним, Г. Жаворонковою, А. Посадським, Т. Решетняком, О. Трофімовою, М. Тюнякіним. Серед вітчизняних дослідників слід відзначити С. Козаченко, В. Новицького, О. Трофімова, В. Кременя, Т. Тучика, В. Духненко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання сучасних тенденцій та перспектив розвитку ринку консалтингових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український консалтинговий ринок існує більше двадцяти років. Професійний консалтинг почав розвиватися в Україні ще на початку 90-х років минулого сторіччя, передумовою його розвитку стали ринкові процеси роздержавлення і приватизації [1, с. 54]. Для початкового етапу розвитку консультаційної галузі було характерне швидке зростання кількості консультаційних фірм та стандартного набору послуг у сфері приватизації. З часом у діяльності українських консультаційних фірм відбулися якісні зміни, пов'язані зі зміною пріоритетів та, відповідно, спеціалізації пропонованих послуг.

Можна виділити такі етапи становлення ринку консультаційних послуг в Україні:

1-й етап – 1990–1995 рр. Цей етап характеризується появою західних менеджмент-консалтингових (МК) компаній. На ринку України набули розвитку представництва таких компаній, як PriceWaterhouse, Bein, Deloitte & Touche, Coopers & Lybrand та ін. Ці компанії пішли шляхом створення нових, повністю підконтрольних філіалів за схемою, яка вже діяла в розвинутих країнах.

2-й етап (1995–2000 рр.) відзначається появою вітчизняних консалтингових фірм. За результатами роботи та здійсненням проектів технічної

допомоги виникли такі компанії, як «Український центр післяприватизаційної підтримки підприємств» (ЦППП) у м. Києві, «Київ Менеджмент Консалтинг» у м. Харкові, «Евроконсалт» у м. Одесі, «Західно-Український Менеджмент Консалт» у м. Львові, «Центр реструктуризації вугільної промисловості у м. Донецьку». Завданнями фахових асоціацій та інститутів консультантів було забезпечення і гарантування високої якості консалтингових послуг шляхом використання високого рівня кваліфікації та професіоналізму персоналу. З урахуванням реалізації таких принципів діяльності була створена Українська асоціація менеджмент-консультантів (УАМК).

3-й етап – 2000–2001 рр. Цей етап характеризується створенням Української асоціації менеджерів-консультантів (УАМК). Оскільки ситуація у сфері менеджмент-консультаційних послуг стала поліпшуватися, УАМК шляхом організації та проведення цільових конференцій, участі у виставках і проектах, роботі з міністерствами і відомствами, публікації статей у фахових виданнях, створення web-сайтів у мережі Інтернет зробила інформацію про менеджмент-консалтингові компанії та їхні послуги більш доступною для потенційних споживачів.

4-й етап – 2001–2004 рр. Основними видами консультаційних послуг стали постприватизаційна підтримка підприємств, податкове консультування, маркетингові дослідження, організація системи маркетингу на підприємствах, пошук партнерів та інвесторів тощо.

5-й етап – 2004–2009 рр. Для цього етапу характерним є те, що найбільшим попитом стали користуватися консультації з аудиту, управління персоналом, оподаткування, впровадження нових стандартів якості, девелопмент-консалтинг. У 2008–2009 рр. із поглибленням економічної кризи в Україні активність провідних західних фірм уповільнилася з причини погіршення кон'юнктури ринку консультаційних послуг. Використання консультаційних послуг знизилося від 500 млн. дол. у 2007 р. до 300 млн. дол. у 2010 р. Слід зазначити, що експерти прогнозували відновлення ринку в 2011–2012 рр., але цього не відбулося. Обсяг консалтингового ринку в Україні в 2007–2009 рр. становив 0,3% ВВП, що перевищує аналогічні показники Польщі (0,1%) та Італії (0,2%), але є меншими за показники у Фінляндії (1,1%), Німеччині (1%) та Великобританії (0,9%).

6-й етап – 2009–2014 рр. Цей етап характеризується тим, що політико-економічна нестабільність в країні призвела до відтоку іноземних інвестицій, зменшення платоспроможності підприємств та надії на поліпшення кон'юнктури ринку консультаційних послуг [2, с. 22].

Таким чином, консалтинг став окремим бізнесом, здатним приносити вагомі прибутки. Сьогодні в Україні основними постачальниками консалтингових послуг є:

– представництва іноземних консалтингових фірм, які працюють переважно з приватним сектором економіки;

– філіали великих іноземних компаній, які обслуговують переважно державні структури з питань бюджетного регулювання, оподаткування, вдосконалення нормативно-правового забезпечення;

– іноземні програми донорських організацій у сфері технічної допомоги з консалтингу в пріоритетних галузях економіки;

– вітчизняні консалтингові фірми, які спеціалізуються переважно на антикризовому управлінні компаніями;

– інші консалтингові підприємства.

Сьогодні на ринку України діють понад 300 як вітчизняних, так і закордонних консалтингові фірм. Є також незначна кількість консультантів-одиночок. Що стосується внутрішніх консультантів, які є штатними працівниками організацій, то їх, звісно, більше, але численність таких працівників важко піддається обліку.

Водночас оцінити достовірно обсяг консалтингового сектору та частку, яку він займає в економіці України, досить складно, що зумовлено такими причинами:

– відсутність виділення консалтингу як окремого виду діяльності у Державному КВЕД не дає можливості в Україні вести статистичну звітність підприємств за цим напрямом діяльності;

– складність визначення напрямів надання консультаційних послуг, що зумовлює відсутність потрібних форм регламентації відповідних витрат у фінансовій звітності компаній;

– значний рівень тінізації вітчизняної економіки зумовлює наявність похибок у статистичних показниках.

Ринок консалтингу традиційно сегментують за такими ознаками, як:

– галузева приналежністю споживачів консалтингових послуг;

– функціональне призначення консалтингових продуктів;

– географічне положення консалтингових фірм [3, с. 218].

Різноманітність попиту та осіб, які його задовольняють, зумовлює значну кількість типів консалтингових підприємств. В Україні працюють зарубіжні багатофункціональні консультаційні компанії, створені на корпоративній основі. Вони представлені, як правило, філіями та дочірніми підприємствами. Штатна чисельність персоналу таких фірм часто перевищує кілька сотень осіб. Для роботи на українському ринку вони надають перевагу місцевим професіоналам; дрібні та середні консалтингові підприємства. Ця

група охоплює підприємства, в яких працює до 50–100 консультантів. Як показують результати дослідження, українські фірми мають середню чисельність: до семи осіб – 65%, 8–20 осіб – 29%, понад 20 осіб – 6% (рис. 1).

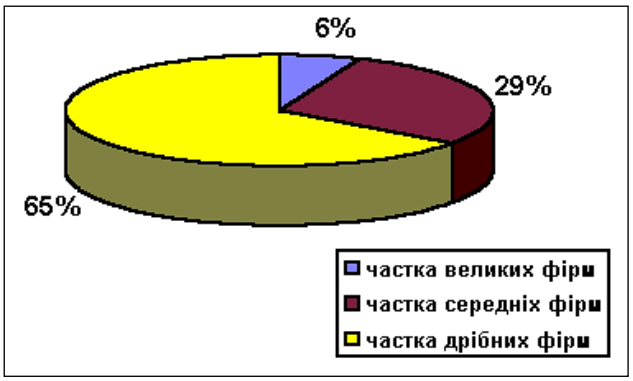


Рис. 1. Структура консалтингової галузі в Україні [4]

При цьому можна зауважити, що специфіка роботи всіх вище перелічених консультаційних компаній індивідуальна. Поступовий перехід українських консалтингових компаній на нові принципи ведення діяльності, адекватні умовам інформаційної економіки, має сприяти посиленню попиту на консалтингові послуги у сфері інформаційних технологій, зокрема у системах автоматизованого управління. Ці технології формують жорсткі вимоги до організації відповідної системи підтримки управлінських рішень. Також спостерігається посилення ролі людського чинника у забезпеченні конкурентних переваг підприємств, роль персоналу як визначального чинника інтелектуального потенціалу підприємства, що формує його ключові компетенції, має сприяти посиленню попиту на комплексні рішення у сфері формування міцної корпоративної культури, створення і підтримки принципів соціальної відповідальності бізнесу.

У контексті галузевої приналежності споживачів український досвід підтверджує гіпотезу щільної кореляції між розвитком окремих сфер діяльності та зростанням попиту на консалтингові послуги. Ключовими клієнтами консалтингових компаній за останні п'ять-сім років були підприємства хімічної та металургійної промисловості, будівельного, телекомунікаційного та фінансового секторів.

Динаміка розвитку консалтингу за географічною ознакою свідчить, що більшість великих вітчизняних консалтингових підприємств зосереджена у м. Київ (більше ніж 70% за кількістю та близько 85% за обсягами продажів). Це зумовлено розташуванням у столиці центральних офісів провідних аудиторських компаній, які є лідерами світового консалтингу, а також провідних українських компаній. Така географічна деформація вітчизняного консалтингового ринку пояснюється тяжінням до столичного розміщення головних офісів підприємств у столиці.

До переваг вітчизняних консалтингових підприємств належать, безперечно, знання ними глибинних причин наявних управлінських проблем та, відповідно, оптимальне їх вирішення, а також можливість адаптації сучасних методів управління до практики вітчизняних підприємств.

Стимулювання розвитку вітчизняного консалтингу може відбуватися за рахунок зменшення залежності української економіки від іноземних експертів та зниження витрат на іноземних висококооплачуваних спеціалістів.

До найважливіших причин стрімкого розвитку консультування на світовому ринку та зростання попиту на консалтингові послуги відносять такі:

– загальна тенденція глобалізації економіки, яка також сприяє попиту на консалтингові послуги і серед ТНК, які захоплюють нові ринки, і серед нещодавно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку;

– можливість використання ідей та досвіду консультанта як конкурентної переваги в ринковій боротьбі;

– необхідність упровадження інформаційних технологій для підвищення продуктивності компанії.

Однак, незважаючи на те що значна кількість компаній відчуває необхідність консалтингової допомоги з питань управління, попит на консалтингові послуги в Україні залишається відносно низьким. Основними причинами такої ситуації є:

– складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності;

– відсутність культури роботи з незалежними експертами;

– низька платоспроможність споживачів консалтингових послуг;

– низькі оцінки корисності консалтингових послуг;

– складність отримання об'єктивної інформації про діяльність консалтингових підприємств та їхні можливості;

– відсутність гарантій конкретних результатів та позитивного ефекту від консалтингу.

На відміну від планомірного співробітництва з консультантами, розповсюдженого в розвинутих країнах, консалтинг в Україні застовується лише епізодично. Зберігаються тенденції відсутності позитивного ставлення до цього інфраструктурного складника.

Дослідження причин достатньо низьких темпів розвитку українського ринку консалтингових послуг свідчить, що серед стримуючих чинників його розвитку є відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, ефективно діючого професійного об'єднання кон-

сультантів, яке може сприяти підвищенню якості консалтингових послуг, захищати ринок від непрофесіоналів, а також розвивати бізнес-культуру українського суспільства у цілому.

Недостатність достовірної інформації про ринок консалтингових послуг (кількість операторів на ринку, види консалтингових продуктів, їхні споживчі характеристики, вартість консалтингових послуг, обсяг і результативність роботи консалтингових компаній) не тільки створює умови для недоброякісної конкуренції, а й не дає змоги потенційним споживачам орієнтуватися на цьому ринку.

На даному етапі розвитку економіки України період усвідомлення можливості і доцільності використання компаніями консалтингових послуг змінюється етапом свідомого вибору консалтингової компанії як бізнесового партнера. Реципієнти консалтинговних послуг (власники підприємств, їх топ-менеджери) орієнтуються в консалтингових продуктах, розуміють необхідність пошуку нових можливостей і шляхів їх реалізації для посилення конкурентних позицій та системного розвитку бізнесу. Вони сприймають консультантів як каталізаторів інноваційних процесів, провідників новацій, що забезпечують фінансове зростання. Український консалтинг переходить від кризового до системного. Більшість компаній, які замовляють консалтингові послуги, є успішними зростаючими підприємствами, що прагнуть посилити конкурентний статус.

Таким чином, для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні в умовах інформаційного суспільства слід запровадити такі основні організаційно-економічні заходи:

– створення професійного консультаційного об'єднання, яке може забезпечити можливість зменшити залежність країни від іноземних консультантів-експертів;

– оптимальне впровадження інновацій у сфері управління до специфічних умов України вітчизняними професіональними консультантами;

– скорочення залучення іноземних спеціалістів для зменшення вартості консультаційної частини проектів, що зробить цю послугу більш доступною;

– формування системи професійної освіти з підготовки консультантів (запровадження професійної освіти у вищих навчальних закладах України);

– забезпечення консультантів професійною літературою та базами даних, а також вільного доступу до таких джерел;

– регулювання нормативно-правової бази щодо консультаційної діяльності;

– підвищення якості консалтингових послуг шляхом залучення наукових фахівців певних галузей;

– адаптування зарубіжного досвіду до умов національної економіки.

Принциповим моментом є внесення до державного класифікатора такого виду економічної діяльності, як консалтинг, що має сприяти отриманню достовірної інформації відносно кількісних параметрів та тенденцій розвитку консалтингового бізнесу в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, історію функціонування ринку консалтингу в Україні можна охарактеризувати як епоху навчання. Підготовка консультантів із роботи з клієнтами, створення унікальних продуктів, власної методології, яку вони пропонують на ринку, формування репутації, яка для будь-якого клієнта є першорядним чинником вибору консалтингової компанії. Навчання клієнтів, більшість з яких починає усвідомлювати, що значна частина їхнього бізнесу є результатом інтелектуальної праці, яку необхідно постійно посилювати та яка спрямована на постійний пошук нових конкурентних переваг. Саме консультанти мають протистояти процесу розпаду компетенції персоналу підприємств в умовах прискореного старіння отриманих знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 228 с.

2. Кальна-Дубінюк Т.П. Інноваційний консалтинг: становлення та сучасні тенденції. ІнтерАГРО 2010: зб. статей. К.: НУБіП, 2010. С. 20–24.

3. Посадский А.П. Основы консалтинга: пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. М.: ГУ ВШЭ, 2009. 384 с.

4. Ринок консалтингових послуг в Україні, дослідження консалтингової групи «Астарта-Таніт» на замовлення ЄБРР. URL: www.astarta.com.ua/…/101115%20consulting.pdf.

REFERENCES:

1. Verba V.A., Reshetnyak T.I. (2000) Organizaciya konsaltingovoї diyalnosti [Organization of consulting activity]. KNEU, Kyiv. (in Ukrainian)

2. Kala-Dubinjuk T.P. (2010) Innovacijnij konsalting: stanovlennya ta suchasni tendencії [Innovation consulting: formation and current trends]. Interagro. NUBiP, Kyiv. (in Ukrainian)

3. Posadsky A.P. (2009) Osnovy konsaltinga: posobie dlya prepodavatelej ekonomicheskix i biznes-disciplin [Fundamentals of Consulting: A Handbook for Teachers of Economic and Business Disciplines]. Moscow. (in Russian)

4. Rinok konsaltingovix poslug v Ukraїni, doslidzhennya konsaltingovoї grupi "Astarta-Tanit" na zamovlennya ЄBRR [The market of consulting services in Ukraine, research of the consulting group "Astarta-Tanit" on request of the EBRD]. [Online], available at: www.astarta.com.ua/…/101115%20consulting.pdf

Shpileva V.A.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economics, Finance,
Accounting and Audit,
Private Higher Educational Establishment “European University”
Teng S.A.
Postgraduate Student,
Private Higher Educational Establishment “European University”

TRENDS AND PROSPECTS FOR CONSULTING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

The scope of consulting services in Ukraine is promising; it is at the stage of its development. At present, the main problems hindering the development of consulting in Ukraine, which require urgent solutions, are the low quality of consulting services, lack of knowledge and experience in management consulting in market conditions, low level of consulting culture, and the like. The world community has long appreciated the advantages of applying close cooperation with consulting structures both for private companies and for government agencies of any field of activity, while in Ukraine the demand for consulting services is still significantly lagging behind the world level.

The above problems are very relevant both at the enterprise level and in macroeconomic aspects. Relevance and practical significance of these problems are caused by the use of experience and professionalism of specialists in a particular field of activity.

The purpose of the article was to assess the current trends and prospects of the development of the consulting services market in Ukraine.

According to the results of the study, the stages of the consulting services market development were identified. The characteristics of the main providers of consulting services were presented. The consulting market was segmented and analysed for individual segments. The tendencies of the further development of consulting activities in Ukraine in the conditions of the information society were revealed. Based on the study, a number of organizational and economic measures were proposed to stimulate the development of consulting activities.

Proposed approaches should be used in the practice of domestic consulting services market participants.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES PRODUCTION

УДК 338.432:339.137.22

Шумкова О.В.
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
Бондарєв В.О.
магістрант
Сумський національний аграрний університет

У статті досліджено питання оцінки конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств. Авторами визначено, що сьогодні не існує єдиного алгоритму оцінки конкурентоспроможності. Констатовано, що для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції використовують її якісні та кількісні характеристики. Під час проведення оцінки конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств найчастіше використовується метод порівняльної оцінки конкурентоспроможності продукції. Проведено оцінку конкурентних переваг озимої пшениці сільськогосподарських підприємств-конкурентів.
Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, сільськогосподарське підприємство, сільськогосподарська продукція, озима пшениця.*

В статье исследованы вопросы оценки конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий. Авторами установлено, что на сегодняшний день не существует единого алгоритма оценки конкурентоспособности. Констатировано, что для оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции используют ее качественные и количественные характеристики. При проведении оценки конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий чаще всего используется метод сравнительной оценки конкурентоспособности продукции. Проведена оценка конкурентных преимуществ озимой пшеницы сельскохозяйственных предприятий-конкурентов.
Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, сельскохозяйственное предприятие, сельскохозяйственная продукция, озимая пшеница.*

In the article, the authors examine the question of assessing the competitiveness of agricultural enterprises. The authors determine that today there is no single algorithm for assessing competitiveness. It was stated that qualitative and quantitative characteristics are used to assess the competitiveness of agricultural products. The method of comparative assessment of the competitiveness of products is most frequently used for conducting an assessment of the competitiveness of agricultural products. The article assesses the competitive advantages of winter wheat of agricultural enterprises-competitors.
Key words: *competition, competitiveness, agricultural enterprise, agricultural products, winter wheat.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток ринкових відносин за участю сільськогосподарських підприємств призводить до підвищення вимог споживачів до продукції, яку вони споживають. Тому основними завданнями сільськогосподарських підприємств сьогодні є вирощування та виготовлення продукції високої якості для досягнення високого рівня її конкурентоспроможності на ринку та залучення більшої кількості споживачів, що в результаті призведе до зростання прибутків підприємства, розширення його діяльності та збільшення власної вагомості на ринку сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств завжди залишається актуальним для українських науковців. Підтвердженням цього є роботи та публікації таких учених, як Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, В.Г. Герасимчук, Р.В. Камишніков, А.Н. Литвиненко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу оцінки конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств та її впливу на конкурентоспроможність таких підприємств у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття конкурентоспроможності у цілому дає характеристику основних відмінностей сільськогосподарського підприємства від сільськогосподарського підприємства-конкурента відповідно до ступеня розвитку й ефективності підприємницької діяльності та задоволеності споживачів від продукції, що виробляє підприємство.

Найчастіше під час вивчення конкурентоспроможності проводиться дослідження як єдиного цілого або частини від цілого конкурентоспроможності продукції та конкурентоспроможності підприємства.

Єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності продукції не існує, але можливо виділити узагальнений алгоритм оцінки, відповідно до якого проводиться дослідження параметрів у відповідній послідовності. Основними етапами оцінки конкурентоспроможності продукції є:

1. Аналіз властивостей (сукупність властивостей) продукції, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення нею конкретної потреби, порівняно з аналогічною продукцією, що представлена на ринку.

2. Дослідження характеристик продукції, що відображає її відмінність від продукції конкурентів за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення.

3. Перевірка здатностей продукції витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг

над виробами інших сільськогосподарських підприємств).

4. Перевірка здатностей продукції забезпечувати більшу, ніж інша продукція, ступінь задоволення потреб і запитів споживачів.

5. Визначення сукупності якісних та вартісних характеристик продукції, які з точки зору покупця є суттєвими і забезпечують задоволення конкурентних потреб.

6. Підсумковий етап: робота сільськогосподарського підприємства відповідно до алгоритму [1 с. 47; 3 с. 98]:

Конкурентоспроможність продукції = якість + ціна + обслуговування.

Критерій конкурентоспроможності продукції являє собою якісну та (або) кількісну характеристику продукції, що виступає основою для оцінки її конкурентоспроможності.

Під час проведення оцінки конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств найчастіше використовується метод порівняльної оцінки конкурентоспроможності продукції (порівняння з еталоном).

Загальне оцінювання конкурентоспроможності продукції відповідно до цієї методики порівняння з еталоном здійснюється в три послідовні етапи:

Етап 1. Проведення аналізу ринку та вибір найбільш конкурентоспроможної продукції – зразка (еталону для порівняння).

Етап 2. Визначення сукупності параметрів продукції для порівнювання.

Етап 3. Проведення розрахунків інтегрального показника конкурентоспроможності продукції, яку необхідно оцінити [2, с. 52].

Слід зазначити, що товар-еталон має повністю відповідати нормативним вимогам майбутнього ринку.

Проведемо аналіз конкурентоспроможності одного з основних видів продукції сільськогосподарської продукції – озимої пшениці. Порівняємо показники, які характеризують зовнішні ознаки озимої пшениці двох господарств-конкурентів, а саме СТОВ імені Шевченка та ПП «Надь», що знаходяться у Лебединському районі Сумської області (табл. 1).

Зазначимо, що під час застосування першого та другого етапів проведення оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції можна користуватися кількома різними підходами до визначення сукупності параметрів продукції (табл. 1, 2).

Проаналізувавши дані табл. 1, можна зробити висновок, що зерно обох господарств є здоровим та відповідає ДСТУ 3768:2010 «Пшениця. Технічні умови». В обох сільськогосподарських підприємствах зерно має нормальний зовнішній вигляд та структуру у відповідності до сортів, які вирощуються.

Економічна ефективність вирощування озимої пшениці визначається не тільки рівнем урожайності, а й якістю зерна, яке буде вирощено.

Для оцінки конкурентоспроможності зерна озимої пшениці необхідно порівняти його за показниками якості, технологічності, сервісу, маркетингу та економіки за допомогою даних табл. 2.

Зауважимо, що під час проведення семінару для керівників сільськогосподарських підприємств Сумської області у Сумському національному аграрному університеті нами було проведено опитування для проведення якісної експертної оцінки зерна озимої пшениці підприємств, які є об'єктами порівняння. Оцінювання здійснювалося за десятибальною шкалою.

У табл. 3 наведено оцінку 10 експертів за технологічними показниками якості зерна озимої пшениці та їх вагомість. Вагомість кожного окремого показника якості визначили за формулою (1) [3 с. 230]:

$$Q_i = \frac{\bar{A}}{\sum_{i=1}^{n} \overline{A_i}}, \qquad (1)$$

де $\bar{A}$ – середня бальна оцінка і-го показника якості;

$\sum_{i=1}^{n} \overline{A_i}$ – сума балів, присвоєних усіма експертами за всіма показниками;

n – кількість показників, які можуть бути враховані під час оцінки якості продукції.

Таким чином, після проведення розрахунків ми визначили, що найважливішим чинником

Таблиця 1

Характеристика зовнішніх ознак зерна озимої пшениці

Ознака	СТОВ імені Шевченка	ПП «Надь»
Зовнішній вигляд зерна	Велике, маса 1000 зерен – 55-60 г. Форма зерна яйцеподібна, забарвлення червоне, борозенка середня, підстава голе, чубчик середньо опушений	Велике, овальне, маса 1000 зерен – 45-55 г. Забарвлення червоне, борозенка середня, підстава гола
Структура зерна	Ендосперм за скловидністю не відрізняється від ендосперму нормально забарвленого зерна	Ендосперм за скловидністю не відрізняється від ендосперму нормально забарвленого зерна
Наявність грибкової інфекції і життєздатність зародка	Зародок життєздатний, на зрізі блідо-жовтого кольору. На зародку і борозенці немає міцелію і спородохій грибка	Зародок життєздатний, на зрізі блідо-жовтого кольору. На зародку і борозенці немає міцелію і спородохій грибка

Таблиця 2

Основні показники конкурентоспроможності зерна озимої пшениці

Показники	Сільськогосподарські підприємства	
	СТОВ імені Шевченка	ПП «Надь»
Якісні:		
твердозерність, бали	5	5
якість клейковини, бали	4	5
загальна хлібопекарська оцінка за лабораторної випічки, бали	4,5	4,8
відповідність стандартам, бали	4,7	4,7
Технологічні:		
масова частка білка, %	15,0	14,7
скловидність, %	85,0	85,0
вологість, %	14,8	16,6
зернова домішка, %	3,0	2,0
смітна домішка, %	2,0	2,0
сажкове зерно, %	3,0	3,0
Маркетингові:		
частка ринку, яку контролює підприємство, %	2,0	2,1
темпи зростання продажу зерна, %	12,5	13,0
престиж	високий	високий
консультації при продажу	так	так
система транспортування	авто	авто
Економічні:		
ціна одиниці продукції, грн./ц	415,2	435,6
собівартість одиниці продукції, грн./ц	133,09	265,4

Таблиця 3

Експертна оцінка технологічних показників якості зерна озимої пшениці

№ з/п	Технологічні показники якості	Експерти, бали											Коефіцієнт вагомості
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	В середньому	
1.	Твердозерність	5	6	7	8	7	6	7	8	9	9	7,2	0,09
2.	Якість клейковини	5	6	9	5	9	8	7	6	9	4	6,8	0,09
3.	Вміст клейковини	8	5	9	3	7	4	6	5	4	4	5,5	0,07
4.	Хлібопекарські властивості	8	8	8	7	8	7	9	8	9	9	8,1	0,11
5.	Відповідність стандартам	5	6	7	6	8	7	6	8	7	8	6,8	0,09
6.	Масова частка білка	7	7	6	8	8	6	8	7	8	8	7,3	0,10
7.	Скловидність	7	9	6	8	9	9	9	6	9	7	7,9	0,10
8.	Вологість	5	9	7	6	6	8	7	7	9	9	7,3	0,10
9.	Зернова домішка	5	4	7	6	5	8	6	9	7	7	6,4	0,08
10.	Смітна домішка	6	5	9	8	8	6	8	7	8	8	7,3	0,10
11.	Сажкове зерно	6	6	5	4	4	6	5	6	6	7	5,5	0,07

серед технологічних характеристик зерна озимої пшениці є хлібопекарські властивості зерна. Також, на думку експертів, важливими характеристиками є масова частка білка, скловидність, вологість та смітна домішка. Найменш важливими характеристиками є вміст клейковини та сажкове зерно.

Необхідним складником в оцінці конкурентоспроможності продукції є його економічні характеристики.

Ми провели експертну оцінку економічних показників якості зерна і розрахували коефіцієнти вагомості для кожного економічного показника якості зерна. Результати експертної оцінки представлено в табл. 4.

За даними табл. 4 можна зробити висновок, що найвагомішим економічним показником якості зерна озимої пшениці є його собівартість, а найменш вагомим – його ціна.

Наступним етапом оцінки конкурентоспроможності зерна озимої пшениці за показниками якості є узагальнення отриманих результатів за технологічними та економічними показниками.

Узагальнення отриманих результатів за технологічними показниками якості зерна озимої пшениці проведено в табл. 5.

Після групування показників нам необхідно провести розрахунок групового показника (2) та показника конкурентоспроможності зерна за технологічними показниками якості (3) [1, с. 56]:

Таблиця 4

Експертна оцінка економічних показників якості зерна озимої пшениці

№ з/п	Економічні показники якості	Експерти											Коефіцієнт вагомості
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	В середньому	
1.	Ціна	6	5	5	4	6	6	7	7	6	6	5,8	0,30
2.	Знижки	7	7	7	6	6	6	8	8	7	6	6,8	0,35
3.	Собівартість	8	8	9	7	7	8	5	5	6	7	7,0	0,36

Таблиця 5

Технологічні показники конкурентоспроможності зерна озимої пшениці

№ з/п	Показники	Вага	Сільськогосподарські підприємства	
			СТОВ імені Шевченка	ПП «Надь»
1.	Твердозерність	0,09	5,0	5,0
2.	Якість клейковини	0,09	4,0	5,0
3.	Вміст клейковини	0,07	32,0	33,0
4.	Хлібопекарські властивості	0,11	4,5	4,8
5.	Відповідність стандартам	0,09	4,7	4,7
6.	Масова частка білка	0,10	15,0	14,7
7.	Скловидність	0,10	85,0	85,0
8.	Вологість	0,10	14,8	16,6
9.	Зернова домішка	0,08	3,0	2,0
10.	Смітна домішка	0,10	2,0	2,0
11.	Сажкове зерно	0,07	3,0	3,0

Таблиця 6

Економічні показники конкурентоспроможності зерна озимої пшениці

№ з/п	Показники	Вага	Сільськогосподарські підприємства	
			СТОВ імені Шевченка	ПП «Надь»
1.	Ціна	0,30	415,2	435,6
2.	Знижки	0,35	5,0	7,0
3.	Собівартість	0,36	133,09	265,4

$$I_{tp} = \sum_{i=1}^{n} P_i Q_i , \qquad (2)$$

де P_i – одиничний показник конкурентоспроможності за і-м параметром; Q_i – коефіцієнт вагомості і-го показника якості;

n – кількість показників, що оцінюються.

Провівши розрахунок групового показника для СТОВ імені Шевченка та ПП «Надь», нами отримано такі результати:

I_{tp} (СТОВ імені Шевченка) = 16,098

I_{tp} (ПП «Надь») = 16,361.

$$K_t = \frac{I_{tp}}{I_{tp(еталон)}}, \qquad (3)$$

де I_{tp} – груповий показник;

$I_{tp(еталон)}$ – еталонний груповий показник.

Як еталонний груповий показник використаємо отриманий показник СТОВ імені Шевченка:

K_t = 16,361/16,098 = 1,02.

Також необхідно провести аналіз економічних показників якості зерна озимої пшениці з використанням даних табл. 6.

Проведемо розрахунок групового показника (4) та показника конкурентоспроможності зерна за економічними показниками якості (5):

$$I_{ep} = \sum_{i=1}^{n} Z_i Q_i , \qquad (4)$$

де Z_i – одиничний показник конкурентоспроможності за і-м параметром;

Q_i – коефіцієнт вагомості і-го показника якості;

n – кількість показників, що оцінюються.

Провівши розрахунок групового показника для СТОВ імені Шевченка та ПП «Надь», нами отримано такі результати:

I_{ep} (СТОВ імені Шевченка) = 174,22

I_{ep} (ПП «Надь») = 228,67

$$K_e = \frac{I_{ep}}{I_{ep(еталон)}} , \qquad (5)$$

де I_{ep} – груповий показник;

$I_{ep(еталон)}$ – еталонний груповий показник.

Як еталонний груповий показник використаємо отриманий показник СТОВ імені Шевченка:

K_e = 228,67/174,22 = 1,31.

Отже, після проведених розрахунків можна зробити висновок, що продукція СТОВ імені Шевченка, за якою було проведено дослідження, є конкурентоспроможною.

Для підтвердження отриманих результатів необхідно розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності (6):

$$J_{kt} = \frac{K_t}{K_e} \quad (6)$$

Якщо розрахований показник є більшим за 1, то товар має переваги проти товару конкурента:

$$J_{kt} = 1{,}02/1{,}31 = 0{,}78.$$

Таким чином, СТОВ імені Шевченка має більші конкурентні переваги, ніж ПП «Надь», тому в майбутньому необхідно підтримувати цей показник та поліпшувати його шляхом покращення якості зерна озимої пшениці за технологічними та економічними характеристиками.

Висновки з проведеного дослідження. Конкуренція змушує сільськогосподарських товаровиробників упроваджувати у виробництво власної продукції інноваційні технології, поліпшувати якість матеріалів, що використовуються в процесі виробництва. Тим самим вони підвищують якість власної продукції та привертають увагу нових покупців, а отже, збільшують власні прибутки. В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати під час управління нею. Проведене дослідження доводить, що конкурентоспроможність продукції сільськогосподарського підприємства має велике значення для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та поліпшення його іміджу, що дасть у майбутньому змогу збільшити ефективність ведення сільськогосподарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Кривенко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. 147 с.

2. Войчак А.В., Камишніков Р.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. Маркетинг в Україні. 2015. № 2. С. 50–53.

3. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія; за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L. V. (2004) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv na osnovi marketynhu: monohrafiia [Managing the competitiveness of enterprises basing on marketing: The monograph].Donetsk: DonNUET im. Tuhan-Baranovskoho (in Ukrainian).

2. Voichak A. V. (2015) Konkurentni perevahy pidpryiemstva: sutnist i klasyfikatsiia [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification].Marketynh v Ukraini. Vol. 2, pp. 50-53.

3. Yankovyi O.H. (2013) Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: monohrafiia [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement: The monograph].Odesa : Atlant (in Ukrainian).

Shumkova O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics,
AGD and Marketing,
Sumy National Agrarian University
Bondarev V.O.
Graduate Student,
Sumy National Agrarian University

FEATURES OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES PRODUCTION

The current development of market relations with the agricultural enterprises leads to increasing demands of consumers for products they consume. The main task of agricultural enterprises today is to cultivate and manufacture products of high quality. This is done to achieve a high level of its competitiveness in the market and attract more consumers. As a result, these actions will increase the company's profits, expand its operations, and increase its importance in the agricultural market.

The concept of competitiveness, in general, gives a description of the main differences of the agricultural enterprise from the agricultural enterprise-competitor. Competitiveness assessment is carried out for the whole enterprise or for each type of product. The article analyses the competitiveness of one of the main types of agricultural products – winter wheat on the example of Shevchenko STOV and PE "Nad" located in Lebedynskyi district of Sumy region. The economic efficiency of growing winter wheat is determined not only by the level of yield but also by the quality of the grain that will be grown. In order to assess the competitiveness of winter wheat, it is necessary to compare it in terms of quality, technology, service, marketing, and economics.

The most important factor in the technological characteristics of winter wheat grain is occupied by the baking properties of the grain, the mass fraction of protein, vitreous, moisture and garbage impurity. The least important characteristics are gluten content and smut grain. An important element in assessing the competitiveness of products is its economic characteristics, namely price, discounts, costs.

Shevchenko STOV has more competitive advantages than PE “Nad”; therefore, in the future, it is necessary to maintain this by improving the quality of winter wheat grain by technological and economic characteristics. The conducted research proves that the competitiveness of agricultural products is important for raising the level of competitiveness of the enterprise and improving its image, which will allow increasing the efficiency of agricultural activity in the future.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

STATE AND PROSPECTS OF PLANT GROWING DEVELOPMENT IN THE DNIPROPETROVSK REGION

УДК 338:432 (477.63)

Гаркавий В.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та публічного управління
Дніпровський державний аграрно-
економічний університет

У статті проаналізовано виробництво в галузі основних видів продукції рослинництва. Визначено динаміку зміни їх урожайності. Зроблено попередні висновки стосовно перспектив застосування в Дніпропетровській області різних сучасних технологій обробітку ґрунту.
Ключові слова: *спеціалізація аграрного сектору, сільськогосподарські зони, організація виробництва, перспективи розвитку галузі.*

В статье проанализировано производство в области основных видов продукции растениеводства. Определена динамика изменения их урожайности. Сделаны предварительные выводы о перспективах применения в Днепропетровской области различных современных технологий обработки почвы.
Ключевые слова: *специализация аграрного сектора, сельскохозяйственные зоны, организация производства, перспективы развития отрасли.*

The article analyses the production in the field of basic products of crop production. It is determined the dynamics of change in its productivity. Preliminary conclusions are made. The preliminary conclusions concerning the prospects of using different modern tillage technologies in the Dnipropetrovsk region are drawn.
Key words: *specialization of agricultural sector, agricultural zones, organization of production, prospects for further developme*

Постановка проблеми. Аграрний сектор промислово розвинених регіонів Придніпров'я суттєво відрізнявся від інших різним виробничим і трудовим потенціалами, спрямованістю сільськогосподарського виробництва, економічними та соціальними умовами. Це зумовлено наявністю великої кількості рудодобуваючих, переробних, супутніх та інших підприємств, зосереджених в Дніпропетровському, Криворізькому, Нікопольському та інших районах Дніпропетровської області, тобто центрі індустріального Придніпров'я. Висока концентрація промислового виробництва зумовила необхідність виникнення розгалуженої мережі міст та робітничих селищ, що вплинуло як на демографічну ситуацію, так і на орієнтацію розвитку аграрної галузі області. Сільськогосподарські підприємства таких регіонів Дніпропетровської області (до 1991 р. включно) насамперед були націлені на виробництво продукції щоденного вжитку, яка мало транспортабельна та швидко псується. Це, зокрема, свіжі овочі, парне м'ясо, молоко, яйця. Принципово важливим завданням сільськогосподарських підприємств було забезпечення стабільного постачання населення, що проживає в містах регіону, цими продуктами харчування. Тому для ефективного керування сільським господарством регіону в більшості сільськогосподарських підприємств впроваджено державну власність на засоби виробництва та його результати. Але в умовах ринкового господарювання цей напрям спеціалізації сільськогосподарських підприємств регіону, на жаль, не підтримується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В.В. Грановська та В.М. Крикунова зазначають, що «ринкова трансформація економіки в нашій державі спричинила суттєві структурні зрушення в аграрному секторі, пов'язані, зокрема, з формами господарювання та практикою менеджменту» [2]. Водночас О.В. Шубравська та К.О. Прокопенко відзначають, що «у сучасному світі основними критеріями економічного розвитку та зростання є його ефективність, інклюзивність та якість» [7]. Також науковці вказують на те, що «зростання сільськогосподарського виробництва повинне забезпечуватися за рахунок підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів на основі запровадження інновацій, які дають змогу знижувати видатки на виробництво й екологічне навантаження на довкілля, підвищувати конкурентоспроможність продукції».

Постановка завдання. Метою статті є аналіз виробництва в галузі основних видів продукції рослинництва, визначення динаміки зміни їх урожайності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дніпропетровська область – це область, розташована у центральній частині України. Площа області становить 31,9 тис. км² (5,3% площі території України, друга за територією в Україні після Одеської). Населення складає 3 300 309 осіб (на 1 червня 2013 р. – 7,3% населення держави, друга за населенням в Україні після Донецької). Центром області і найбільшим містом є Дніпро. Інші великі міста – це Кривий Ріг, Кам'янське, Нікополь, Павлоград.

Протяжність області з півночі на південь становить 130 км, із заходу на схід – 300 км. Межує на півночі з Полтавською і Харківською, на сході з Донецькою, на півдні із Запорізькою і Херсонською, на заході з Миколаївською і Кіровоградською областями. Приблизно навпіл область поділяється на північно-східну і південно-західну частини річкою Дніпро [3].

Рельєф області хвилясто-рівнинний (висоти становлять 100–200 м). На північному заході знаходиться Придніпровська височина (висота до 192 м), яка поступово знижується в південно-східному напрямку й обривається до долини Дніпра крутим уступом. На крайньому півдні височина поступово переходить у Причорноморську низовину. Лівобережна частина області зайнята Придніпровською низовиною, на крайньому південному сході області простягається Приазовська височина. Територія області розчленована глибокими долинами річок, балками і ярами.

Загалом клімат є помірним, на півдні області переважає степовий клімат (аридний клімат). Пересічна температура січня становить від -2 до -5°С, липня – від +20 до +24°С. Опадів випадає 450–550 мм на рік. Термін вегетаційного періоду становить 210 днів [3].

Завдяки значним покладам корисних копалин, потужній промисловій базі, розвинутому агропромисловому комплексу Дніпропетровська область посідає одне з перших місць в Україні за рівнем економічного розвитку, а особливо в таких галузях, як гірничо-видобувна і харчова промисловість, металургія, енергетика, рослинництво.

На Дніпропетровщині виробляються 100% марганцевої та майже 80% залізної руди, 64,1% труб, 27,1% металопрокату, 33,3% чавуну, 42,6% сталі, 20,1% коксу, 17,3% цементу, 20,0% вугілля, 11,2% азотних, мінеральних та хімічних добрив, 13,7% кислоти сірчаної, 7,3% електродвигунів, 7,5% свинини, 16,1% ковбасних виробів, 7,6% електроенергії.

Питома вага господарського комплексу області в загальнодержавних показниках за роки незалежності України відчутно зросла. Питома вага промислового виробництва збільшилася з 14,5% до 18,4%, сільськогосподарського – з 5,4% до 5,8%, іноземних інвестицій – з 5,4% до 15,3%, експорту – з 14,1% до 14,7%, роздрібного товарообігу – із 7% до 7,9%. Частка області в загальному обсязі інвестицій, фонду оплати праці стабільно перебуває на рівні 8–10% [3].

Територія Дніпропетровської області, маючи протяжність лише 200 км з півночі на південь і на 270 км зі сходу на захід, характеризується широким розмаїттям екологічних умов, які зумовили розподіл її на три окремі сільськогосподарські зони з виділенням серед них шести землеробських районів. Кукурудзяна сільськогосподарська зона показана двома землеробськими районами (першим і другим), а саме кукурудзяно-пшенично-соєвим з високою питомою вагою цукрових буряків, соняшнику, круп'яних культур, багаторічних трав і гороху (території Магдалинівського, Новомосковського, Царичанського та Петриківського адміністративних районів) і кукурудзяно-пшеничним з високою питомою вагою багаторічних бобових трав, чистих і зайнятих парів (Дніпропетровський, Криничанський, Верхньодніпровський райони). У цій сільськогосподарській зоні найбільш врожайною культурою є кукурудза на зерно. Пшенична сільськогосподарська зона розміщується південніше кукурудзяної зони та поділяється на два землеробські райони (третій і четвертий), а саме пшенично-кукурудзяно-буряковий (Петропавлівський, Васильківський, Павлоградський, Юр'ївський та Синельниківський райони) та пшенично-кукурудзяно-буряково-соняшниковий з високою питомою вагою багаторічних трав (Покровський, Межівський райони). Пшенично-кукурудзяна сільськогосподарська зона, в якій виділяються два землеробські райони (п'ятий і шостий), поділяється на пшенично-кукурудзяно-ячмінний (П'ятихатський, Солонянський, Криворізький і Томаківський райони) та пшенично-кукурудзяно-сорговий (Нікопольський, Софіївський, Апостолівський та Широківський райони) [5].

В табл. 1 проаналізовано виробництво в області (за останні 5 років) основних видів продукції рослинництва.

Аналіз виробництва основних видів продукції рослинництва в Дніпропетровській області засвідчує, що практично по всіх культурах спостерігаються значні коливання обсягів виробництва за досліджуваний період, а саме по зернових і зер-

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції рослинництва в Дніпропетровській області, тис. т [4]

Культури	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. у % до 2013 р.
Зернові та зернобобові*	3 710,3	3 317,8	3 866,2	3 480,8	3 578,4	96,4
Соняшник*	1 172,8	945,5	1 198,7	1 264,1	1 202,8	102,6
Картопля	536,4	659,0	560,3	602,1	567,8	105,9
Овочеві	600,0	709,7	728,4	732,7	702,6	117,1
Плодові та ягідні	174,8	133,1	145,5	149,4	141,3	80,8

** у вазі після доробки*

нобобових культурах коливання обсягів виробництва складало від 3 317,8 тис. т у 2014 р. до 3 866,2 тис. т у 2015 р. (548,4 тис. т); по соняшнику максимальна амплітуда коливання обсягів виробництва за досліджуваний період складає 318,6 тис. т.

Також відбулись помітні коливання обсягів виробництва картоплі, овочевих та плодово-ягідних культур: за досліджуваний період коливання виробництва картоплі складало до 122,7 тис. т, овочевих культур – до 132,7 тис. т, плодово-ягідних культур – до 41,7 тис. т.

Якщо ж порівнювати між собою останній та перший роки досліджуваного періоду, то можна говорити про те, що виробництво зернових, соняшнику та картоплі в області є більш-менш стабільним (відхилення в межах 5%), тоді як виробництво овочевих культур значно зросло (+17,1%), а виробництво плодово-ягідних культур в Дніпропетровській області, навпаки, скоротилось на 19,2%.

Спробуємо з'ясувати, як на це вплинула отримана в Дніпропетровській області урожайність вибраних для аналізу культур (табл. 2).

Прямолінійний тренд свідчить про поступове зростання або скорочення досліджуваного показника [1]. Рівняння лінії тренду рівня урожайності зернових і зернобобових культур в Дніпропетровській області свідчить про те, що цей показник за досліджуваний період зростав у середньому на 0,032 т з 1 га площі збирання щороку. Також в області зростає рівень урожайності овочевих культур.

Зростання врожайності і, як наслідок, валових зборів свідчить про впровадження більш сучасних технологій в сільському господарстві. Як уже зазначалось вище, в південних районах Дніпропетровської області переважає степовий клімат, а у зв'язку з тим, що останніми роками влітку і на початку осені тут стають звичними тривалі бездощові періоди, дехто з агрономів стверджує, що клімат в південних районах має певні ознаки напівпустельного. За таких умов все актуальнішими стають енерго- та вологозберігаючі технології вирощування сільськогосподарських культур. На основі власного спілкування з аграріями регіону можемо зробити такі (щоправда, попередні) висновки стосовно перспектив застосування в Дніпропетровській області різних сучасних технологій обробітку ґрунту.

1) No-till. За ноу-тілл ґрунт не обробляють, а мульчують, сіють по стерні. Широко використовують сидерати, а особливого значення набуває правильно складена сівозміна. Всю роботу «покладено» на спеціальну сівалку. Вона ріже й розподіляє рослинні залишки, робить в ґрунті борозну, висаджує в неї на необхідну глибину насіння та закриває їх. Наявність мульчі захищає поле від висихання й вітру. Зволожений шар товщий, ніж під час оранки. Збереження структури ґрунту залишає в недоторканності середовище проживання дощових черв'яків, ентомофагів та мікроорганізмів. Проти бур'янів у великій кількості застосовують гербіциди. Ноу-тілл особливо ефективна в посушливий рік (тут і далі використані матеріали з публікації «Что такое strip-till? Плюсы и минусы щадящей обработки почвы» [6]). Відомо, що в регіоні траплялись випадки, коли господарства були змушені відмовитись від ноу-тілл та перейти на мінімальний обробіток ґрунту у зв'язку з глинистими ґрунтами, які є важкими для обробітку. Особливо це проявлялось під час посіву озимих культур, адже в цей період в регіоні нормальним явищем є тривалий бездощовий період.

2) Mini-till. Міні-тілл – це фактично безполицева технологія, ґрунт культивується на глибину до 30–32 см. Шари не перевертаються. Пожнивні залишки зберігаються на поверхні, хоча їх менше, ніж за no-till. Ґрунт добре тримає вологу. Для утворення гумусу створюються відповідні умови. «Міні» добре підходить за слабкої зволоженості на полях, запобігає вітровій ерозії. Деякі фахівці вважають mini-till перехідним етапом до нульового обробітку. Як уже зазначалось, в регіоні траплялись обернені випадки, коли господарства були змушені відмовитись від ноу-тілл на користь міні-тілл. Але мусимо згадати про один випадок, коли ця технологія дала збій. Землі господарства, що використовувало «міні», розміщені на пагорбах. Пізно восени, коли були затяжні й сильні дощі, відбулось перезволоження ґрунту, а у зв'язку з тим, що ґрунти глинисті, надмірна волога повільно всмоктувалась в їхні нижні шари. В результаті виникла помітна водна ерозія верхніх шарів ґрунту ділянок, розміщених на схилах. Агроном сусіднього господарства, який

Таблиця 2

Урожайність сільськогосподарських культур в Дніпропетровській області, т з 1 га зібраної площі [4]

Культури	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Рівняння лінії тренду
Зернові та зернобобові*	3,19	2,87	3,26	3,19	3,19	0,032x+3,044
Соняшник*	2,27	1,69	2,24	2,00	1,92	-0,039x+2,41
Картопля	10,60	12,70	10,50	11,30	10,70	-012x+11,52
Овочеві	17,90	20,20	20,80	20,50	19,70	0,39x+18,65
Плодові та ягідні	12,27	9,47	10,55	11,06	10,45	-0,205x+11,375

* у вазі після доробки

підвозив автора, запевнив, що в їхньому господарстві нічого такого немає, адже вони використовують традиційну оранку, а поле після такого обробітку витримує будь-яке зволоження.

3) Strip-till. Як відомо, ця технологія вирощування виникла ще в середині XX століття у США у зв'язку зі зміною клімату. В Україні перший досвід використання цієї технології зафіксовано в південних областях (Херсонська та Миколаївська). Але нині питання зміни клімату стає все більш актуальним і для Дніпропетровської області. Стрип-тілл передбачає смугове розпушування на 25 см, дві третини поля залишаються в незайманих міжряддях. У ній поєдналися переваги відвальної оранки (прогрів і просушування ґрунту) із захистом ґрунту завдяки тому, що пухкими є тільки смуги для внесення насіння. Крім того, за цієї технології, на відміну від двох інших, можна ввести добрива на потрібний горизонт. На наш погляд, єдиним суттєвим недоліком цієї технології є висока вартість обладнання та необхідність використання потужних, енергоємних тракторів. Так, вартість комплексів для смугового обробітку ґрунту та висівання різних культур може коливатись від 73 до 225 тис. євро, що в перерахунку на обмінний курс у 32 грн. за 1 євро складає від 2,3 до 7,2 млн. грн. за один комплекс плюс вартість трактора відповідно.

Висновки з проведеного дослідження. На основі всього вищесказаного можна зробити такий прогноз щодо використання в області різних технологій обробітку ґрунту:

– дрібні господарства, зокрема присадибні, продовжуватимуть використовувати традиційну технологію;

– середні й великі підприємства віддаватимуть перевагу різним варіантам безполицевого обробітку, зокрема міні-тілл;

– найбільш крупні господарства з часом перейдуть до використання смугового обробітку ґрунту, що, окрім помітної економії ресурсів, дає змогу підвищувати урожайність вирощуваних культур навіть до 25%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавий В.В. Перспективи розвитку рослинницьких галузей в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. URL: http://www.global-national.in.ua/issue-20-2017.

2. Грановська В.Г., Крикунова В.М. Організаційні трансформації аграрного бізнесу в Україні. Економіка АПК. 2018. № 3. С. 63–74.

3. Дніпропетровська область // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Дніпропетровська_область.

4. Рослинництво 1995–2017 рр. // Головне управління статистики у Дніпропетровській області. URL: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/sg/2018/sg6.pdf.

5. Система ведення сільського господарства Дніпропетровської області. Дніпропетровськ: Центр наукового забезпечення агропромислового виробництва Дніпропетровської області, 2005. 431 с.

6. Что такое strip-till? Плюсы и минусы щадящей обработки почвы. URL: https://aggeek.net/ru-blog/chto-takoe-strip-till-plyusy-i-minusy-schadyaschej-obrabotki-pochvy.

7. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Поширення агроновацій у контексті забезпечення ефективного галузевого зростання. Економіка АПК. 2018. № 2. С. 71–76.

REFERENCES:

1. Garkavy'j V.V. (2017) Perspekty'vy' rozvy'tku rosly'nny'cz'ky'x galuzej v Ukrayini [Prospects for the development of crop production in Ukraine] Global'ni ta nacional'ni problemy' ekonomiky [Global and national problems of the economy] (electronic journal), no 20. Availtabe at: http://www.global-national.in.ua/issue-20-2017.

2. Granovskaya V.G., Krykunova V.M. (2018) Orhanizatsiyni transformatsiyi ahrarnoho biznesu v Ukrayini [Organizational transformation of agrarian business in Ukraine] Economy of agroindustrial complex, no. 3, pp. 63–74.

3. Wikipedia: Free Encyclopedia (2018) Dnipropetrovs'ka oblast' [Dnipropetrovsk Region]. Availtabe at: https://uk.wikipedia.org/wiki/DnipropetrovskOblast.

4. Main department of statistics in Dnipropetrovsk region (2018) Roslynnytstvo 1995–2017 rr. [Crop production 1995–2017 gg.] Availtabe at: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/sg/2018/sg6.pdf.

5. Center of scientific support of agro-industrial production of Dnipropetrovsk region (2005) Systema vedennya sil's'koho hospodarstva Dnipropetrovs'koyi oblasti [The system of agriculture in the Dnipropetrovsk region]. – Dnipropetrovsk (in Ukrainian).

6. Aggeek (2018) Chto takoe strip-till? Plyusy y mynusy shchadyashchey obrabotky pochvy [What is strip-till? Pros and cons of a gentle soil treatment] Availtabe at: https://aggeek.net/en-blog/chto-takoe-strip-till-plyusy-i-minusy-schadyaschej-obrabotki-pochvy.

7. Shubravskaya O.V., Prokopenko K.O. (2018) Poshyrennya ahronovatsiy u konteksti zabezpechennya efektyvnoho haluzevoho zrostannya [Distribution of agronomy in the context of providing effective sector growth] Economy of agroindustrial complex no. 2. pp. 71–76.

Garkavyi V.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
and Public Administration
Dnipro State Agrarian and Economic University

STATE AND PROSPECTS OF PLANT GROWING DEVELOPMENT IN THE DNIPROPETROVSK REGION

The agricultural sector of the industrialized regions of Prydniprovja is significantly different from other various industrial and labour potential, the direction of agricultural production, economic and social conditions. It was conditioned by the presence of a large number of ore-mining, processing, related, and other enterprises, concentrated in Dnipropetrovsk, Kryvyi Rih, Nikopol, and other districts, Dnipropetrovsk region – the center of industrial Prydniprovja. The high concentration of industrial production necessitated the emergence of an extensive network of cities and workers' settlements, which affected both the demographic situation and the orientation of the agrarian sector development in the region.

The agricultural enterprises of these districts of the Dnipropetrovsk region (up to 1991, inclusive) were primarily targeted at the production of daily consumer goods, which was poorly transportable and quickly spoiled. These include, in particular, fresh vegetables, slaughter-warm meat, milk, eggs, and the like. A fundamentally important task of agricultural enterprises was to ensure the stable supply of these food products to people living in the cities of the region. Therefore, for the effective management of agriculture in the region, most agricultural enterprises introduced state ownership of the means of production and its results. But in conditions of market economy, this direction of specialization of agricultural enterprises in a region, unfortunately, is not supported.

The territory of the Dnipropetrovsk region, having a length of only 200 km from north to south and 270 km from east to west, is characterized by a wide variety of ecological conditions, which resulted in its dividing it into three separate agricultural zones with the allocation of six agricultural areas among them.

We can make the following forecast regarding the use of different soil cultivation technologies:

– small farms, including households, will continue using traditional technology;

– medium and large enterprises will give preference to various options for field less handling, including mini-till;

– largest farms, over time, will switch to the use of lane soil cultivation, which allows increasing the productivity of grown crops, in some cases up to 25%, besides a noticeable economy of resources.

ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СТАТУСУ РЕГІОНІВ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

DETERMINATION OF INNOVATIVE STATUS OF REGIONS ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF THE TOURIST INDUSTRY OF UKRAINE

УДК 338.012

Лохман Н.В.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економіки та бізнесу
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті запропоновано, апробовано методику визначення інноваційного статусу регіонів на прикладі підприємств туристичної галузі. Розгляд інноваційного потенціалу підприємства як підсистеми регіональної економічної системи засновано на аналізі показників інноваційного розвитку цих підприємств. В результаті сформульовано основні етапи оцінювання інноваційного статусу регіонів підприємств туристичної галузі, такі як визначення показників для оцінювання інноваційного статусу підприємств; створення актуальної інформаційної бази; автоматизація й проведення розрахунків якісних та кількісних показників інноваційного статусу підприємств; прийняття рішення щодо інноваційного статусу регіону на основі рейтингу підприємств.
Ключові слова: *регіон, підприємство, інновація, туристична галузь, статус, показник.*

В статье предложена, апробирована методика определения инновационного статуса регионов на примере туристической отрасли. Рассмотрение инновационного потенциала предприятия как подсистемы региональной экономической системы основано на анализе показателей инновационного развития этих предприятий. В результате сформулированы основные этапы оценивания инновационного статуса регионов предприятий туристической отрасли, такие как определение показателей для оценивания инновационного статуса предприятий; создание актуальной информационной базы; автоматизация и проведение расчетов качественных и количественных показателей инновационного статуса предприятий; принятие решения об инновационном статусе региона на основе рейтинга предприятий.
Ключевые слова: *регион, предприятие, инновация, туристическая отрасль, статус, показатель.*

The article proposes and tests the methodology for determining the innovation status of regions on the example of enterprises of the tourism industry. Consideration of the innovative potential of the company as a subsystem of the regional economic system is based on the analysis of indicators of innovation development of these enterprises. As a result, the main stages of assessing the innovation status of the regions of enterprises in the tourism industry are formulated: the definition of indicators for assessing the innovation status of enterprises; the creation of an actual information base; automation and calculation of qualitative and quantitative indicators of innovation status of enterprises; making a decision on the innovation status of the region based on the rating of enterprises.
Key words: *region, enterprise, innovation, tourism industry, status, indicator.*

Постановка проблеми. Стан розвитку туристичної галузі України перебуває сьогодні на стадії активного розвитку. Це пов'язане як з процесами глобалізації та інтеграції України в європейське середовище, так і з реформуванням соціально-економічних процесів у самій країні. І якщо, з одного боку, ці причини забезпечують рух туристичних потоків в інші країни, то, з іншого боку, вони ж сприяють розвитку внутрішнього туризму [9]. Тому туристична галузь сьогодні потребує достатньої уваги як на рівні країни, так і з позиції розвитку її окремих регіонів, які розвиваються завдяки результатам діяльності окремих туристичних підприємств.

Накопичений досвід інноваційного розвитку показує, що відділити процес розвитку регіону від його інноваційної спрямованості неможливо. На практиці обидва процеси протікають одночасно і навряд чи піддаються розділенню на два самостійні етапи, оскільки і той, і інший процеси мають на меті отримання економічного й соціального ефекту. Для обґрунтування інноваційного регіонального статусу існує необхідність всебічного дослідження інноваційного розвитку регіонів на прикладі підприємств туристичної галузі, що передбачає насамперед побудову відповідного інструментарію визначення статусного положення регіональних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток економіки багато в чому обумовлений досягненнями науково-технічного прогресу та рівнем інноваційного потенціалу економічної системи. Питанням інноваційної діяльності у визначенні конкурентоспроможності регіональної економіки присвячені дослідження Л.Н. Сафіулліна [1]. Інноваційний розвиток підприємств висвітлений такими авторами, як П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочиляс [2]. О.А. Адаменко зазначає, що «сьогодні немає ефективно сформованого методичного інструментарію інноваційного управління конкурентним статусом підприємства» [3]. Дослідження цього автора [4] присвячені інноваційному розвитку, ван розглядає постійне здійснення інноваційної діяльності з метою безперервного підвищення ефективності діяльності. Змістовний концептуальний аналіз висвітлений у роботі [5], де розроблено важелі управління інноваційною діяльністю на підприємствах; показано зв'язок між інноваційним та організаційним розвитком економіки.

Аналіз наукових досліджень довів значущість проблематики інновацій, а також висвіт-

лив питання, що потребують більш докладного вивчення. Це стосується дослідження інноваційного статусу регіонів на прикладі підприємств туристичної галузі, що дасть змогу прийняти ефективні рішення щодо подальшого розвитку туристичної галузі в регіоні.

Постановка завдання. Сучасний стан української економіки висунув цілу низку питань розвитку інноваційної політики в мінливих умовах. Одне з найголовніших питань полягає у визначенні інноваційного статусу регіону, тому що ринкові відносини зажадали докорінної зміни самої сутності інновацій, переходу на самостійне планування шляхів та способів впровадження інновацій на регіональному рівні. Безсумнівно, особливої уваги заслуговує всебічний аналіз інноваційного регіонального статусу підприємств, що є підґрунтям для прийняття ефективних управлінських рішень. Подальший розвиток регіональної інноваційної політики має ґрунтуватись на результатах оцінювання інноваційного статусу підприємств, які відносяться до окремих галузей цього регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання інноваційного статусу – це інструмент, за допомогою якого менеджмент виявляє та визначає свою діяльність відповідно до вимог конкурентоспроможності з метою вкладення засобів у найбільш прибуткові чи перспективні напрями розвитку.

Виділяють такі етапи оцінювання інноваційного регіонального статусу підприємства: 1) вивчення конкурентної боротьби, для чого використовується модель рушійних сил конкуренції М. Портера [6]; 2) визначення стадії розвитку галузі, для чого використовуються показники, які характеризують темпи зростання, її потенціал, еволюцію продуктів та технології.

Якісні та кількісні орієнтири інноваційної політики є основою розроблення маркетингової, інвестиційної, технологічної та організаційної функціональних стратегій розвитку підприємства [8].

Реалізація інновацій обумовлює необхідність проведення відповідних перетворень. Треба відзначити, що, незважаючи на певні труднощі впровадження інновацій, підприємства України показують позитивну динаміку в цьому напрямі. Так, згідно з офіційними статистичними даними, впродовж 2014–2016 рр. частка підприємств, які займались інноваційною діяльністю за рекомендованими видами економічної діяльності, становила 18,4%. Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства та рівнем його інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок (далі – НДР) [7].

Безумовно, потрібно ретельно враховувати власну потенцію до інновацій в технічному, фінансовому та інших аспектах.

Тому вважаємо, що доцільно процес визначення інноваційного регіонального статусу підприємств здійснювати на засадах математико-статистичної методології. Відправним матеріалом економіко-статистичного вивчення інноваційних процесів є ряд числових даних, що є змінами показника інновацій в певні моменти часу, тобто ряду динаміки.

Сутність оцінювання інноваційного регіонального статусу полягає в тому, що вона використовується заради впровадження регіональної інноваційної політики.

Ми пропонуємо на основі алгоритму, представленого такими авторами, як В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим [8], модіфікувати етапи таким чином:

1) визначити показники для оцінювання інноваційного статусу підприємств;

2) створити актуальну інформаційну базу;

3) автоматизувати та провести розрахунки якісних і кількісних показників інноваційного статусу підприємств;

4) прийняти рішення щодо інноваційного статусу регіону на основі рейтингу підприємств.

Далі наведено практичну реалізацію формалізованих розрахунків якісних і кількісних показників інноваційного статусу підприємств та визначення інноваційного статусу регіонів на прикладі туристичної галузі України.

Регіональну інноваційну позицію j-го підприємства [$P_{np(t)_{l_j}}$] на означений момент часу можна визначити за допомогою такої методики [8]:

$$P_{np(t)_{l_j}} = \left\{ k_{1l_j}(t), k_{2l_j}(t), k_{3l_j}(t) \right\} \quad t = t_i , \qquad (1)$$

де $k_{1l_j}(t)$ – показник, що характеризує ринкову частку j-го підприємства в інноваційній зоні господарювання на визначений момент часу $t = t_i$; $k_{2l_j}(t)$ – показник, що характеризує інтенсивність інновації в регіоні, де діє j-го підприємство; $k_{3l_j}(t)$ – показник, що характеризує інноваційну позицію j-го підприємства стосовно підприємства-лідера.

Згідно з методикою [8] інноваційний регіональний статус і-го підприємства позначається набором показників.

Для одержання еталона P_0 всі ознаки поділяються на стимулятори та дестимулятори. Показники, що здійснюють позитивний стимулюючий вплив на інноваційний статус підприємства, є стимуляторами, а ознаки з протилежними властивостями – дестимуляторами. Еталоном буде точка багатомірного простору, що утворена за таким правилом: серед показників-стимуляторів I_1 відбираються дані з максимальними значеннями, серед дестимуляторів I_2 – з мінімальними (2):

$$P_0 = \left(z_{01}, \ldots, z_{0k}, \ldots, z_{0n} \right), \qquad (2)$$

де $z_{0k} = maxz_{ik}$, якщо $k \in I_1$, $z_{0k} = minz_{ik}$, $k \in I_2$.

Далі здійснюється оцінювання якості у вигляді узагальнюючого показника, що є синтетичною величиною, тобто рівнодіючою всіх ознак. Це дає змогу за її допомогою лінійно впорядкувати елементи, що беруть участь в аналізі.

Кількісна оцінка рівня інноваційного статусу (рівня якості) визначається як евклідова відстань до точки-еталону (3):

$$C_{i0} = \left[\sum (z_{ik} - z_{ok})^1\right]^{\frac{1}{2}}. \quad (3)$$

Далі визначаються середня величина відстані між точками:

$$\overline{C_0} = \frac{1}{m}\sum C_{i0}$$

та середньоквадратичне відхилення (4):

$$S_0 = \left[\frac{1}{m}\sum \left(C_{i0} - \bar{C}_0\right)^2\right]^{\frac{1}{2}}. \quad (4)$$

Величину C_0 знаходимо за такою формулою (5):

$$C_0 = \overline{C_0} + 2S_0 . \quad (5)$$

Нарешті, знаходимо інтегральний показник $d = \frac{C_{i0}}{C_0}$. Цей показник для кожного підприємства є кількісною оцінкою рівня інноваційного статусу за даним набором компонентів. Далі отримані дані ранжують та інтерпретують.

Відповідно до запропонованої методики здійснимо розрахунки для найбільш розвинених підприємств туристичної галузі (турфірм) різних регіонів України. Підприємства вибиралися з різних областей України. Отже, у Дніпропетровській області ми вибрали підприємства «Ярд», «Фараон»; у Запорізькій області – «Палермо», «Скіф»; у Херсонській області – «Магніт», «Контакт»; у Волинській області – «Етнотур». Ці підприємства забезпечують підготовку, виконання та надання послуг туристам саме в представлених регіонах.

Визначено тип інноваційного статусу вказаних вище підприємств (табл. 1).

На наступному етапі оцінювання інноваційного статусу підприємств розраховано інтегральний показник кількісної оцінки інноваційного статусу підприємства. За початкову вибірку даних взято масив коефіцієнтів інноваційної позиції підприємств. Після стандартизації вхідних даних проведено конструювання еталона інноваційного статусу P_0. Для цього всі ознаки, тобто показники масиву, повинні поділитись на стимулятори, що мають позитивний вплив на досліджуваний об'єкт, і дестимулятори, що впливають на нього негативно.

Оскільки на цьому етапі розглядаються показники, що відображають інноваційну ринкову частку підприємства, рівень його інноваційної спроможності на ринку та відносну частку ринку підприємства до лідера галузі, то з можна стверджувати, що ці ознаки є стимуляторами.

Визначені такі множини еталону регіонального інноваційного статусу для кожного з підприємств, які розглядаються: P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7.

Отже, розраховується кількісна оцінка рівня інноваційного статусу, або рівня якості, C_0 для кожного з підприємств, чий інноваційний статус аналізується: C_{01}=2,26; C_{05}=0,963; C_{02}=1,29; C_{06}=0,486; C_{03}=1,57; C_{07}=0,878; C_{04}=2,66. Визначено середню величину відстані між точками ($\overline{C_0}$ = 3,023) та середньоквадратичне відхилення (S_0 = 0,718; C_0 = 4,459).

Останнім кроком є розрахунок інтегрального показника d для кожного із зазначених підприємств. Цей показник виступає кількісною оцінкою рівня інноваційного статусу за даним набором компонентів [10]. Отримані дані наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, значення інтегрального показника конкурентного статусу варіюється від 0,1 до 0,59. Чим більше цей показник, тим більше

Таблиця 2

Інтегральний показник інноваційного статусу підприємств туристичної галузі за регіонами

№	Найменування підприємства	Інтегральний показник оцінки конкурентного статусу
1	Ярд	0,507
2	Фараон	0,2893
3	Палермо	0,3558
4	Скіф	0,5970
5	Магніт	0,2159
6	Контакт	0,1049
7	Етнотур	0,1970

Таблиця 1

Якісна оцінка інноваційної позиції підприємств туристичної галузі за регіонами

№	Найменування підприємства	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	Ярд	Стійка	Стійка	Стійка	Стійка	Стійка
2	Фараон	Мінлива	Мінлива	Мінлива	Мінлива	Мінлива
3	Палермо	Мінлива	Стійка	Мінлива	Стійка	Стійка
4	Скіф	Стійка	Стійка	Стійка	Стійка	Стійка
5	Магніт	Мінлива	Мінлива	Мінлива	Мінлива	Мінлива
6	Контакт	Мінлива	Мінлива	Нестійка	Мінлива	Нестійка
7	Етнотур	Нестійка	Мінлива	Мінлива	Нестійка	Мінлива

Таблиця 3

Якісні показники інтегральної оцінки інноваційного статусу підприємств туристичної галузі за регіонами

№	Найменування підприємства	Якісна оцінка інноваційного статусу	Місце підприємства
1	Ярд	Висока	1
2	Фараон	Задовільна	3
3	Палермо	Середня	2
4	Скіф	Висока	1
5	Магніт	Низька	4
6	Контакт	Низька	4
7	Етнотур	Низька	4

частка ринку, яку займає підприємство, тим вище рівень його інновацій. Згідно з отриманими даними найкращий інноваційний статус має «Скіф» (Запорізька область), а підприємством-аутсайдером є «Контакт» (Херсонська область).

Ці кількісні показники легко інтерпретуються в якісні, що показано в табл. 3.

Далі за допомогою методу суми місць визначимо місце окремого регіону за інноваційним статусом на прикладі підприємств туристичної галузі:

1) Дніпропетровська область (4 /2 = 2) посідає 2 місце;
2) Запорізька область (3 /2 = 1,5) – 1 місце;
3) Херсонська область (8 /2 = 4) – 3 місце;
4) Волинська область (4 /1 = 4) – 3 місце.

Розрахунки показали, що найкращій інноваційний статус має Запорізька область, наступну позицію має Дніпропетровська область, а Херсонська та Волинська області мають однаковий нижчий рівень інноваційного статусу.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновано методику визначення інноваційного статусу регіонів на прикладі підприємств туристичної галузі, яка складається з таких етапів, як визначення показників для оцінювання інноваційного статусу підприємств; створення актуальної інформаційної бази; автоматизація та проведення розрахунків якісних і кількісних показників інноваційного статусу підприємств; прийняття рішення щодо інноваційного статусу регіону на основі рейтингу підприємств. На основі практичної реалізації формалізованих розрахунків якісних та кількісних показників інноваційного статусу підприємств визначено інноваційний статус регіонів на прикладі туристичної галузі. Отже, перше місце посідає Запорізька область, друге місце – Дніпропетровська область, третє місце – Херсонська та Волинська області.

Вважаємо доцільним в подальшому забезпечити оцінювання інноваційного статусу регіонів з використанням латентних показників з метою формування системи функціонального впливу найбільш суттєвих факторів на інноваційні складові.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафиуллин Л.Н., Пикулев А.А. Инновационные аспекты повышения конкурентоспособности региона. Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. № 2. С. 58–61. URL: https://interactive-plus.ru/e-articles/252/Action252-18588.pdf.

2. Інноваційний розвиток підприємства / за ред. П.П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

3. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2010. № 35. С. 5–10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2010_35_3.

4. Ус Ю.В. Конкурентний статус підприємства: методичний інструментарій інноваційного управління. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. Вип. 56. С. 53–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2016_56_9.

5. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відп. ред. Ю.В. Кіндзерський. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2007. 408 с.

6. Портер М.Э. Конкуренция. Москва: Вильямс, 2005. 608 с.

7. Статистичний збірник України // Укрстат. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи. Харків: ІНЖЕК, 2003. 328 с.

9. Зікеєва С.Г. Туристична галузь України в період євроінтеграції: соціально-економічний аспект. Економіка і менеджмент культури. 2013. № 1. С. 61–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekmk_2013_1_13.

10. Берідзе Т.М. Економічний моніторинг конкурентоспроможності підприємств регіону. Прикладна статистика: проблеми теорії і практики: збірник наукових праць. Київ: НАСОА, 2010. С. 236–242.

REFERENCES:

1. Safiullin L.N., Pikulev A.A. (2011) “Innovatsionnyye aspekty povysheniya konkurentosposobnosti regiona” Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. Vol. 2, pp. 58–61, [Online],

available at: https://interactive-plus.ru/e-articles/252/Action252-18588.pdf.

2. Mykytyuk P.P. (2015) Innovatsiynyy rozvytok pidpryyemstva [Innovative development of the enterprise], Izdatel'stvo "Printer Inform", Ternopil, Ukraine.

3. Adamenko O.A. (2010) "Kontseptual'ni zasady innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstv" Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohiy. Vol. 35, pp. 5–10, [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Npnukht_2010_35_3.

4. Us Yu.V. (2016) "Konkurentnyy status pidpryyemstva: metodychnyy instrumentariy innovatsiynoho upravlinnya" Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Vol. 56, pp. 53–58, [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2016_56_9.

5. Kindzersky Yu.V. (2007) Promyslovyy potentsial Ukrayiny: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsiynykh transformatsiy [Industrial potential of Ukraine: problems and perspectives of structural-innovative transformations], Izdatel'stvo "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrayiny", Kyiv, Ukraine.

6. Porter M.E. (2005) Konkurentsiya [Competition], Izdatel'stvo "Williams", Moscow, Russia.

7. Statistical collection of Ukraine (2018) [Online], available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Ponomarenko V.C., Trydid O.M., Kyzym M.O. (2003) Stratehiya rozvytku pidpryyemstva v umovakh kryzy [Strategy of enterprise development in the conditions of crisis], Izdatel'stvo "INZHEK", Kharkiv, Ukraine.

9. Zikeeva S.G. (2013) "Turystychna haluz' Ukrayiny v period yevrointehratsiyi: sotsial'no-ekonomichnyy aspekt" Ekonomika i menedzhment kul'tury, Vol. 1, pp. 61–66, [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/ekmk_2013_1_13.

10. Beridze T.M. (2010) "Ekonomichnyy monitorynh konkurentospromozhnosti pidpryyemstv rehionu" Prykladna statystyka: problemy teorii i praktyky. NASOA. Zbirnyk naukovykh prats/ Kyiv, pp. 236–242.

Lokhman N.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Economics and Business
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

DETERMINATION OF INNOVATIVE STATUS OF REGIONS ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF THE TOURIST INDUSTRY OF UKRAINE

The current state of the Ukrainian economy has raised a number of issues regarding the development of innovation policy in a changing environment. One of the most important issues is the definition of the innovation status of the region because market relations demanded a radical change in the very essence of innovation, the transition to the independent planning of ways and means of introducing innovations at the regional level. Undoubtedly, a comprehensive analysis of the innovative regional status of enterprises deserves a special attention, which is the basis for the adoption of effective managerial decisions. The further development of a regional innovation policy should be based on the results of the assessment of the innovative status of enterprises belonging to particular branches of this region.

An assessment of innovation status is an instrument, through which management manages and assesses its activities in accordance with the requirements of competitiveness in order to invest in the most profitable or promising directions of development.

Qualitative and quantitative orientations of innovation policy are the basis for developing marketing, investment, technological and organizational functional strategies for enterprise development.

The method of determination of innovation status of regions on the example of enterprises of the tourism industry is proposed, which consists of the following stages: determination of indicators for the assessment of the innovation status of enterprises; creation of an actual information base; automation and calculation of qualitative and quantitative indicators of innovation status of enterprises; making a decision on the innovation status of the region based on the rating of enterprises. On the basis of the practical implementation of formalized calculations of qualitative and quantitative indicators of the innovation status of enterprises, the innovation status of the regions is determined by the example of the tourism industry: Zaporizhzhia region occupies the first place, the second place – Dnipropetrovsk region, the third place – Kherson and Volyn regions.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ

MANAGEMENT MECHANISM IN DECISION-MAKING THEORY IN THE COUNTRY'S PRODUCTION SYSTEM

УДК 330.42

Халилов А.Э.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Международный университет бизнеса и права

В работе рассмотрены основные особенности управления производством, связанного с воспроизводственной системой, в которой осуществляется принятие решения с учетом внешних и внутренних компонентов. Определены важные моменты принятия решения в производственной системе. Показана специфика управления транзитивной структурой производства в экономической системе.
Ключевые слова: *принятие решения, стратегия, тактика, производство, экономический агент.*

У роботі розглянуто основні особливості управління виробництвом, пов'язаного з відтворювальною системою, в якій здійснюється прийняття рішень з урахуванням зовнішніх і внутрішніх компонентів. Визначено важливі моменти ухвалення рішення у виробничій системі. Показано специфіку управління транзитивною структурою виробництва в економічній системі.
Ключові слова: *прийняття рішення, стратегія, тактика, виробництво, економічний агент.*

The paper considers the main features of production management associated with the reproductive system, in which the decision is made taking into account external and internal components. The important moments of decision-making in the production system are determined. The specifics of the management of the transitive structure of production in the economic system are shown. The mechanism of management in the theory of decision-making in the country's production system.
Key words: *decision making, strategy, tactics, production, economic agent.*

Постановка проблемы. При формировании производственной системы регионов всегда уделяется внимание ее воспроизводственной системе. В каждой стране мира имеется своя отличительная черта развития из-за исторического наследия, которое доминировало в прошлом.

Формирование системы в каждой стране мира различно, например рост сферы услуг или формирование производственной составлявшей в структуре экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами в принятии решений в производстве занимались такие ученые, как: Н.Р. Ковалев [1], Е.Г. Ясин [2], В.А. Цыбатов [3], В.В. Коссов [4], С.В. Мокичев [5] и др.

Постановка задания. Целью статьи является выявление особенностей в формировании теории принятия решений в производственной системе страны.

Изложение основного материала исследования. Теория отраслевого рынка позволяет в той или иной мере развить теоретическую базу по исследуемой проблеме. Следует отметить, что в советское время было отраслевое управление, которое отличалось плановостью ведения национального хозяйства, а также жесткой структурой, которая обслуживала большие части военно-промышленного комплекса.

Товары двойного назначения широко применялись в системе национального хозяйства того периода. С развалом системы многие крупные элементы этого хозяйства остались невостребованными. Быстро меняющаяся тенденция рынков привела к ухудшению всей системы массового производства в стране. Промышленные товары во всем мире становятся все более интеллектуальными, приобретают дополнительные высокотехнологические свойства [1].

Сейчас задача заключается не только в том, чтобы произвести товар, а скорее наблюдается сложный процесс по сбыту.

Большое количество расходов сопровождает товары в рыночной системе. Как пример можно привести рекламную деятельность, а также продвижение товаров, развитие сети поставщиков и другие затратные кампании.

Управление производственной системой национального хозяйства является сложной задачей. Чаще всего рассматриваются особенности управления отраслью, так как множество различных факторов приводит к уникальности управленческого аппарата, а также к формированию решений сбыта не только в одной стране, но и во всем мире. При формировании больших воспроизводственных систем есть одинаковые механизмы, которые можно выделить, например принятие управленческих решений производства, управление портфелем производства, формирование менеджмента качества, а также координация внутренних служб и др. [2].

Рынок как среда, в которой реализуется та или иная продукция, имеет свои особенности, особенно это касается производственного рынка, в котором спрос и предложение, меняясь, приводят к необходимости адаптации экономического агента.

Производственная система является одной из ключевых систем, так как на ее основе формируются производственные возможности для повышения не только выпуска продукции, но и техно-

логий, повышающих качество добычи и обработки ресурсов [2].

Технологическая сторона существенно влияет не только на принятие управленческих решений, но и оказывает дополнительные конкурентные преимущества на рынке.

Нами определена группа факторов, осуществляющих влияние на принятие решений в производственной системе [13]:

1) Технология, как отмечалось выше, сама по себе не развивается в вакууме, то есть необходимы условия, в которых патенты и другие интеллектуальные ресурсы были вложены и приносили определенные дивиденды их создателям. К сожалению, большая часть изобретений практического характера не востребована. Развиваются только заведомо обеспеченные финансами, поэтому научно-исследовательские работы стремятся разрабатывать по направлению, где есть активное участие государства. Оборонные комплексы в первую очередь разрабатывают достаточно инновационный товар. К сожалению, остальные экономические агенты не в состоянии создавать достаточно в большом объеме инновационную продукцию по своей отрасли.

2) Доступность ресурсов. В каждой производственной системе есть определенная ресурсная составляющая, на основе которой должно формироваться дальнейшее совершенство территориальных воспроизводственных систем. К сожалению, интеллектуальные и предпринимательские ресурсы в современном обществе не принадлежат к определенному субъекту территории. Чаще всего крупные корпорации имеют доступ к большому количеству новых идей, а все остальные предприятия в виде стартапа пытаются создать новое, которое не всегда удается довести до конечного потребителя. На ранних стадиях успешные идеи скупаются или инвестируются крупными корпорациями для дальнейшего использования в своей деятельности.

3) Рынок сбыта является основой, на которой строится современная производственная технология при больших объемах производства. Ориентация продукции направлена на потенциального покупателя. Продажи стимулируют всю цепочку потребления – от производства до потребления и утилизации.

Приведенная группа факторов не полная, так как в каждой отрасли есть свои определенные потребности, которые влияют на систему производства страны. Каждая крупный комплекс, особенно научного характера, нуждается в формировании своей ниши не только в мировой системе, но и в собственном государстве.

Каждая страна мира имеет неповторимую систему производства, которая сложилась исторически. Современные глобализационные процессы приводят к формированию данного направления, учитывая этот факт, производства претерпевают бурные изменения.

Искажения данного элемента приводят к негативному влиянию на другие секторы экономики. На рис. 1 представлена схема производственного рынка.

Рис. 1. Производственный рынок

Источник: разработано автором на основе [1–5]

На рис. 1 показана зависимость производственной системы от распределения, обмена и потребления. Самостоятельность достаточно условная, то есть рассматривать систему без участия других компонентов сложно.

Рынок по своей сущности является средой, в которой производство осуществляет продажу. Остальные процессы влияют на логистические цепочки, а также перераспределение денежных средств.

В этом исследовании уделяется внимание именно воспроизводственной части организации, которая касается принятия решения в данной среде. Государству необходимо разрабатывать мероприятия, направленные на стимулирование экономических агентов [4]. На рис. 2 определены основные предпосылки, на основе которых экономический агент принимает решения в производственной системе

На рис. 2 показаны особенности принятия решения экономическим агентом в производстве регионов. Формируются связи между главными элементами экономической системы, в которых происходит процесс принятия управленческих решений в производстве.

Основной блок принятия решения характеризуется параметрами, которые образуются в результате взаимодействия компонентов. То есть рассматривать каждый по отдельности невозможно.

Существование и поддержание принятия решений в производственной системе является задачей сложной, так как влияние оказывают различные факторы.

Внутренняя система принятия решения базируется на взаимодействии, координации и выполнении задач, связанных с организацией деятельности субъекта. Чаще всего отмечается коммуникативное принятие решения, которое позволяет оптимально организовать процессы, протекающие внутри фирмы [3].

Факторы производства составляют главную базу, на основе которой идет деятельность по налаживанию системы производства. В данную группу включают труд, капитал, информацию, предпринимательские способности и землю. Во многих работах данная тема изучена достаточно широко, в наших исследованиях интерес будет представлять информация, благодаря которой идет построение всей внутренней системы.

Структура организации взаимодействует иерархическим методом, на основе которого формируются связи для взаимодействия отделов предприятия между собой. Формируются основные предложения на основе использования факторов производства для эффективного ведения деятельности [4].

Персонал как элемент, на основе которого строится вся деятельность современного пред-

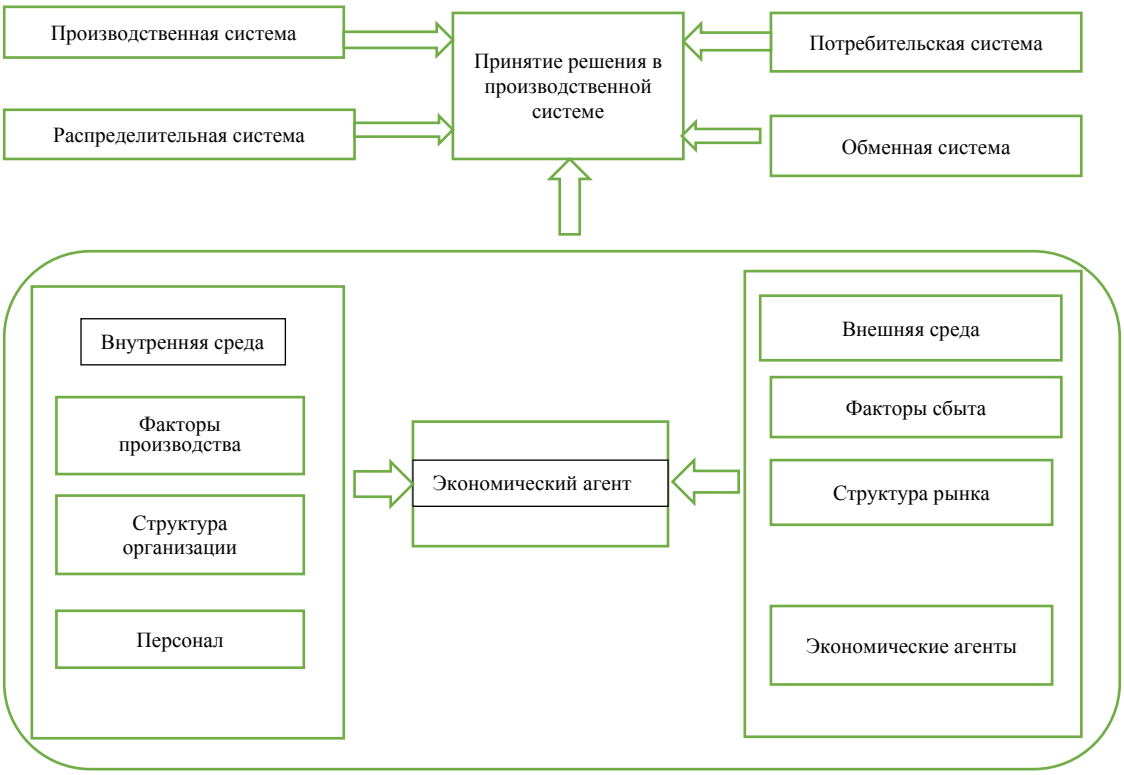


Рис. 2. Специфика системы управления транзитивной структурой производства экономической системы

Источник: разработано автором

приятия, базируется на принятии определенных решений. Групповые решения возникают в результате взаимодействия сотрудников учреждения. Правильное поведение экономического агента базируется на принятии внутренней информации для построения определенных действий на рынке.

Экономический агент по своей структуре является участником внутренних и внешних процессов, которые воздействуют на него и оказывают влияние. При самостоятельности не всегда удается противодействовать негативным протекающим процессам, а именно подобрать нужное решение.

Внешняя среда достаточно динамично требует определенных действий экономического агента. Здесь стоит обратить внимание на следующие процессы [5]:

– экономический агент может повлиять на группу процессов, на основе которых строится поведение предприятия на рынке. Здесь уделяется внимание именно конечным потребителям, и деятельность связана со сбытом товаров, а также оказанием услуг. Сервисное обслуживание в современной системе распространения товаров тоже играет большую роль в выборе потенциального потребителя;

– экономический агент не может повлиять на группу процессов: на спад экономики, который приводит к сужению рыночного пространства, а также на все процессы, связанные с негативными последствиями кризисных ситуаций на рынке. Следует понимать, что рынок как экономическая категория не может зависеть от отдельного элемента.

Таким образом, на принятие решений экономического агента воздействует много факторов. В первую очередь те факторы, на основе которых строится планирование и разработка дальнейших действий.

Современное общество по своей структуре образуется из сложных взаимодействий экономических агентов. Формируются связи, а также возможности по взаимовыгодным отношениям.

Конкуренция на высокотехнологических производствах достаточно условна, особенно в микроинженерии и других направлениях, связанных с разработкой чипов для массового рынка.

Экономические действия должны быть плавными, то есть стратегия должна перетекать в тактику. В дальнейшем формируется план, на основе которого принимаются решения исходя от вышестоящих действий агента (рис. 3).

На рис. 3 показана декомпозиция принятия решения в производственной системе.

Производственная система объединяет в себе целую отрасль, которая включает не только производство, но и утилизацию товаров.

Стратегия развития имеет более долгосрочные планы для экономической системы, на основе которых формируются краткосрочные задачи. Каждый этап сопровождается мониторингом, что позволяет вовремя отреагировать на искажение принятия решений. Большое время реализации проекта приводит к существенным изменениям не только рыночной ситуации, но и к отклонениям от прогнозирования. К сожалению, точность построения модели на длительные периоды остается невысокой [4].

Тактика развития состоит из более короткой программы выполнения, направленной на задачи ближайшего будущего. На основе этого формируются критерии для выработки механизма внедрения решений на рынок. Эффективность принимаемых мер в данном периоде зависит от механизма, за счет которого формируются новые возможности для стратегии развития. Прогнозирование в данном случае позволяет выстроить свои действия относительно ситуации на рынке.

Таким образом, достаточная эффективность управления зависит от нескольких этапов взаимосвязи между ними.

Рис. 3. Декомпозиция принятия решения в производственной системе

Источник: разработано автором

Механизм развития имеет общие черты и структуру, на основе которых идет формирование связи координации участников рынка на каждом этапе. Сам механизм используется в длительном и краткосрочном периодах развития.

Прогнозирование с учетом механизма – достаточно сложная задача. Большое количество участников и результаты могут быть разбросаны, то есть сложность заключается в определении факторов, которые приводят к такому разбросу.

Принятие решения – самое сложное составляющее действие экономического агента, на основе которого необходимо учитывать множество факторов и тенденций при составлении математической модели. Количество информации необходимо для выполнения поставленной задачи.

Сам статистический метод остается неизменным [1]:

– Сбор данных производства для экономического агента не только в процессе наблюдения и получения первичных данных, но и в поиске нужной или готовой информации. Готовность информации на первой стадии является неоднозначной. С одной стороны, сырые данные не удовлетворяют требования, которые предъявляет экономический агент. С другой стороны, социально-экономические процессы можно анализировать, уже имея определенные показатели на руках.

– Группировка и сводка информации позволяет распределить факты на группы и подгруппы, в свою очередь, происходит более качественное сжатие больших данных в виде компактного отчета.

– Обработка и анализ. В данном случае можно использовать данные группировки или первичные показатели с применением математического аппарата и получить определенные значения. Самое важное в данном шаге – интерпретация данных, которые получены ранее. К сожалению, не всегда можно более четко обосновать результаты исследования, так как полученные данные не дают возможности для единственного вывода. Приходится выбирать одно из нескольких близких решений, которые необходимо внедрить на рынок.

Принятия решений в производственных системах можно классифицировать как внутренние и внешние. Более подробная классификация не приводит к качественным результатам, так как рост количества объектов приводит к проблеме усложнения понимания управляемости процессов.

Все протекающие проблемы воздействуют на экономического агента внутренне или внешне. Внутренние решения экономического агента являются организационно-техническими, а также все процессы, которые протекают внутри организации. Мелкие предприятия имеют больше мобильности в согласовании решений, так как данный вопрос решается очень быстро.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что крупные предприятия, которые имеют большое количество сотрудников, проходят длительный этап согласования решений между его отделами. Внешним решением экономического агента является вся деятельность, направленная на развитие и продажу товаров на рынке. Эффективное взаимодействие с конкурентами зависит от выполнения поставленных задач экономическим агентом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ковалев Н.Р., Юшкевич Е.Е. Государственно-частное партнерство: кластерный подход. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 6. С. 43–56.

2. Ясин Е.Г. Экономика России накануне подъема. М.: Высшая школа экономики, 2012. 214 с.

3. Цыбатов В.А. Моделирование экономического роста: монография; Федеральное агентство по образованию, Самарский гос. экономический ун-т. Самара, 2006. 359 с.

4. Коссов В.В. Межотраслевые модели: (теория и практика использования). Москва: Экономика, 1973. 359 с.

5. Мокичев С.В. Теория сравнительного анализа социально-экономических систем в глобальном постиндустриальном мире. Казань: КГУ им. В.И. Ленина, 2005. 397 с.

REFERENCES:

1. Kovalev. N. R. (2007) Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: klasternyj podhod [Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoj akademii]. Irkutsk: № 6,pp. 65−70. (in Russian)

2. Yasin E.G. (2012) Ekonomika Rossii nakanune podema [Izd. dom Vysshej shkoly ehkonomiki], pp. 214. (in Russian)

3. Cybatov. V. A. (2006) Modelirovanie ehkonomicheskogo rosta : [Monografiya]. Samara : [Izd-vo Samarskogo gos. ehkonomicheskogo un-ta], pp. 359. (in Russian)

4. Kossov, V. V. (1973) Mezhotraslevye modeli: (teoriya i praktika ispolzovaniya). Moskva : [Ekonomika], pp. 359.(in Russian)

5. Mokichev C.B. (2005) Teoriya sravnitelnogo analiza socialno-ehkonomicheskih sistem v globalnom postindustrialnom mire. Kazan: [Kazanskij gosudarstvennyj universitet im. V.I. Lenina],pp. 397.(in Russian)

Khalilov A.E.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
International University of Business and Law

MANAGEMENT MECHANISM IN DECISION-MAKING THEORY IN THE COUNTRY'S PRODUCTION SYSTEM

The theory of the branch market makes it possible in one way or another to develop a theoretical basis for the problem under study. It should be noted that during the Soviet period, there was a sectoral management that differed in the planning of the national economy, as well as the rigid structure that serviced large parts of the military-industrial complex.

The market in its essence is the environment, in which the production carries out the sale. Other processes affect the supply chain, as well as the redistribution of cash.

This study focuses specifically on the reproductive part of the organization, which deals with making decisions in this environment. The construction of certain actions, as well as the improvement of this approach, is a priority for the business entity. The state needs to develop measures aimed at stimulating economic agents.

The structure of the organization interacts with a hierarchical method, on the basis of which relationships are formed for the interaction of departments of the enterprise among themselves. Formed the main proposals based on the use of factors of production for the effective conduct of activities.

Personnel as an element, on the basis of which the entire activity of a modern enterprise is built, is based on the adoption of certain decisions. Group decisions arise as a result of the interaction of the staff of the institution. The correct behaviour of an economic agent is based on the adoption of internal information to build certain actions in the market.

Large enterprises that have a large number of employees undergo a lengthy phase of coordinating decisions between its departments.

The external decisions of the economic agent are all activities aimed at the development and sale of goods on the market. Effective interaction with competitors depends on the performance of assigned tasks by the economic agent.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ДІАГНОСТИКА ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ
DIAGNOSTICS OF THE ECOLOGICAL STATE OF UKRAINE

УДК 379.80

Семенова Т.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та підприємництва
Національна металургійна академія
України
Кербікова А.С.
старший викладач кафедри економіки
та підприємництва
Національна металургійна академія
України

У статті розглянуто питання рівня екологічної ефективності у сфері управління природними ресурсами та їх раціонального використання. Відображено динаміку викидів забруднюючих речовин за джерелами походження і складом небезпечних речовин. Оскільки металургія належить основних галузей промисловості України, за основу дослідження взято гірничо-металургійний комплекс. Особливу увагу приділено Дніпропетровській області, тому що вона займає провідне місце у металургійній галузі України. Основною екологічною проблемою області є забруднення атмосферного повітря. Попри те, що останніми роками має місце зниження рівня забруднення, пов'язаного з життєдіяльністю людини, рівень техногенного забруднення залишається високим. Це пов'язано зі збільшенням викидів від стаціонарних джерел забруднення, а також зі зниженням рівня утилізації відходів. Найбільшу частку у викидах займають оксиди вуглецю і з'єднання сірки. При цьому відзначається збільшення викидів діоксиду вуглецю – основного парникового газу, який впливає на зміну клімату.
Ключові слова: *екологія, викиди, навколишнє середовище.*

В статье рассмотрены вопросы уровня экологической эффективности в сфере управления природными ресурсами и их рационального использования. Отражена динамика выбросов загрязняющих веществ по источникам происхождения и по составу опасных веществ. Поскольку металлургия относится к основным отраслям промышленности Украины, за основу исследования выбран горно-металлургический комплекс. Особое внимание уделено Днепропетровской области, поскольку она занимает ведущее место в металлургической отрасли Украины. Основной экологической проблемой области является загрязнение атмосферного воздуха. Несмотря на то что в последние годы имеет место снижение уровня загрязнения, связанного с жизнедеятельностью человека, уровень техногенного загрязнения остается высоким. Это связано с увеличением выбросов от стационарных источников загрязнения, а также со снижением уровня утилизации отходов. Наибольшую долю в выбросах занимают оксиды углерода и соединения серы. При этом отмечается увеличение выбросов диоксида углерода – основного парникового газа, который влияет на изменение климата.
Ключевые слова: *экология, выбросы, окружающая среда.*

The article considers the issues of the level of environmental efficiency in the field of natural resource management and their rational use. The dynamics of emissions of pollutants by the source of origin and composition of hazardous substances is also reflected. In view of the fact that metallurgy is one of the main industries of Ukraine, the mining and metallurgical complex of Ukraine was chosen as the basis for the study. Particular attention is paid to the Dnipropetrovsk region in view of the fact that the region takes a leading place in the metallurgical industry of Ukraine. The main environmental problems of the region are air pollution, despite the fact that in recent years there has been a decrease in the level of pollution associated with human life, the level of man-made pollution remains high. This is due to an increase in emissions from stationary sources of pollution, as well as a decrease in the level of waste utilization. The largest share in emissions is occupied by carbon oxides and sulphur compounds. At the same time, there is an increase in emissions of carbon dioxide, the main greenhouse gas, which affects climate change.
Key words: *ecology, emissions, environment.*

Постановка проблеми. Україна через високий рівень концентрації промислового виробництва та сільського господарства внаслідок хижацького використання природних ресурсів протягом десятиліть перетворилася на одну з найнебезпечніших в екологічному відношенні країн.

Екологія – це знання людини про те, що її оточує. Цей термін міцно закріпився в суспільній свідомості. Екологія стала одним з основних показників ставлення людини до життя, навколишнього природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Дослідження стану навколишнього природного середовища України знайшли відображення в наукових працях багатьох вітчизняних учених, зокрема: О.І. Фурдичка, В.І. Куценка, І.М. Лицура, О.Г. Таратіка, В.О. Грекова, С.Н. Волкова, М.І. Ромащенка, Г.О. Іутинської, Д.Д. Зербіни та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є діагностика екологічного стану Дніпропетровщини та України у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центром екологічної політики та права при Єльському університеті (Yale Center for Environmental Law and Policy) опубліковано результати глобального дослідження із супроводжуючим його рейтингом країн світу за рівнем екологічної ефективності, що відображають досягнення країн у сфері управління природними ресурсами та їх раціонального використання.

Позиції в рейтингу розподілилися на підставі Індексу екологічної ефективності 2016 р. (The Environmental Performance Index 2016).

У 2016 р. зі 180 досліджуваних країн світу лідером за рівнем екологічної ефективності визнано Фінляндію. До першої десятки також увійшли Ісландія, Швеція, Данія, Словенія, Іспанія, Португалія, Естонія, Мальта та Франція.

Україна в рейтингу посіла 44-ту позицію, поліпшивши за 10 років свої результати на 25%, й опинилася між Аргентиною (43) та Кубою (45).

Україна належить до одних із найзабрудненіших й екологічно проблемних країн. За оцінками Індексу якості навколишнього середовища (Environmental Performance Index), які здійснює Єльський університет (США), Україна в 2016 р. посідала 44-е місце серед 180-ти країн світу. Рівень навантаження на оточуюче природне середовище в Україні у чотири-п'ять разів перевищує аналогічні показники інших країн [3].

Металургія належить до основних галузей промисловості України. Нині в гірничо-металургійному комплексі країни налічується майже 800 підприємств, у тому числі 19 металургійних комбінатів та заводів, 12 трубних заводів, понад 20 металовиробничих підприємств, понад 100 спеціалізованих підприємств із переробки металобрухту та відходів.

Більше 10% від загальної чисельності зайнятих у промисловості становлять працівники металургійної галузі. Чорні метали та вироби з них займають одне з найважливіших місць у структурі українського експорту.

Основна галузь переробної промисловості – металургія та оброблення металу, яка забезпечує близько 37% від загального обсягу реалізованої промислової продукції Дніпропетровської області. Металургійні підприємства області виробляють високоякісну сталь та конкурентоспроможний прокат. На металургійних підприємствах зайнято понад 78 тис. осіб.

До головних забруднювачів повітря в Україні належать підприємства добувної промисловості і розроблення кар'єрів, переробної промисловості та енергетики, на які припадає відповідно 23,5%, 49,1% та 25,6% усіх викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел.

Дніпропетровська область характеризується потужним промисловим і науковим потенціалом, розгалуженим сільським господарством, вигідним географічним положенням, багатими природними ресурсами, високим рівнем розвитку транспорту та зв'язку.

Природні умови області сприятливі для діяльності людини. Дніпропетровщина відзначається підземними багатствами та сприятливим кліматом, водними ресурсами, родючими ґрунтами.

Особливістю регіону є те, що кризові ситуації не локалізовані по території, а охоплюють цілі промислові агломерації, басейни видобутку корисних копалин і території прилеглих до них інших областей.

У цілому, незважаючи на те що в останні роки має місце тенденція до зменшення антропогенного тиску на довкілля, рівень техногенного навантаження залишається високим, а екологічна ситуація – незадовільною.

Екологічні проблеми в області пов'язані з підвищеним рівнем забруднення атмосферного повітря. Промислові підприємства гірничо-металургійного, паливно-енергетичного, хімічного комплексів і транспорт є основними джерелами забруднення повітряного басейну.

Із загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності суб'єктів підприємницької діяльності у 2016 р. отримали дозвіл на викиди 529 підприємств.

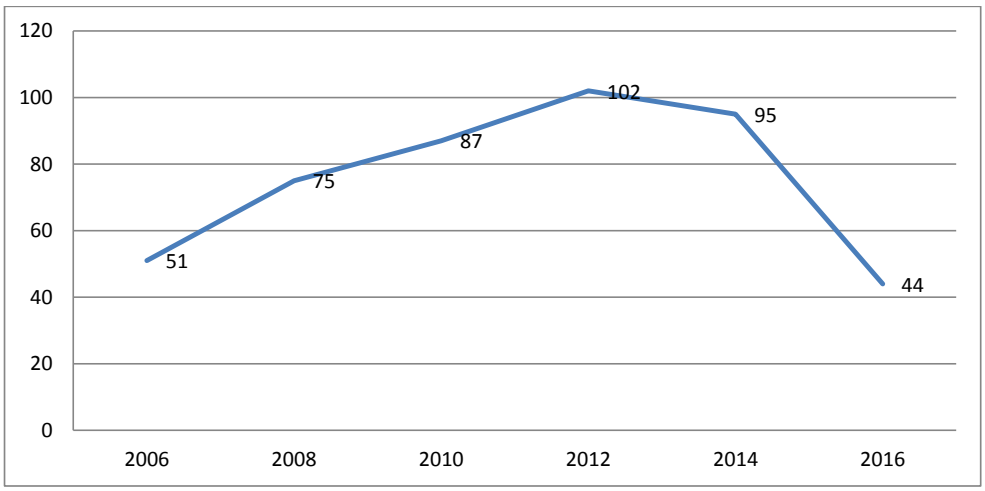


Рис. 1. Індекс якості навколишнього середовища за 2006–2016 рр. (Environmental Performance Index)

Джерело: складено авторами за [3]

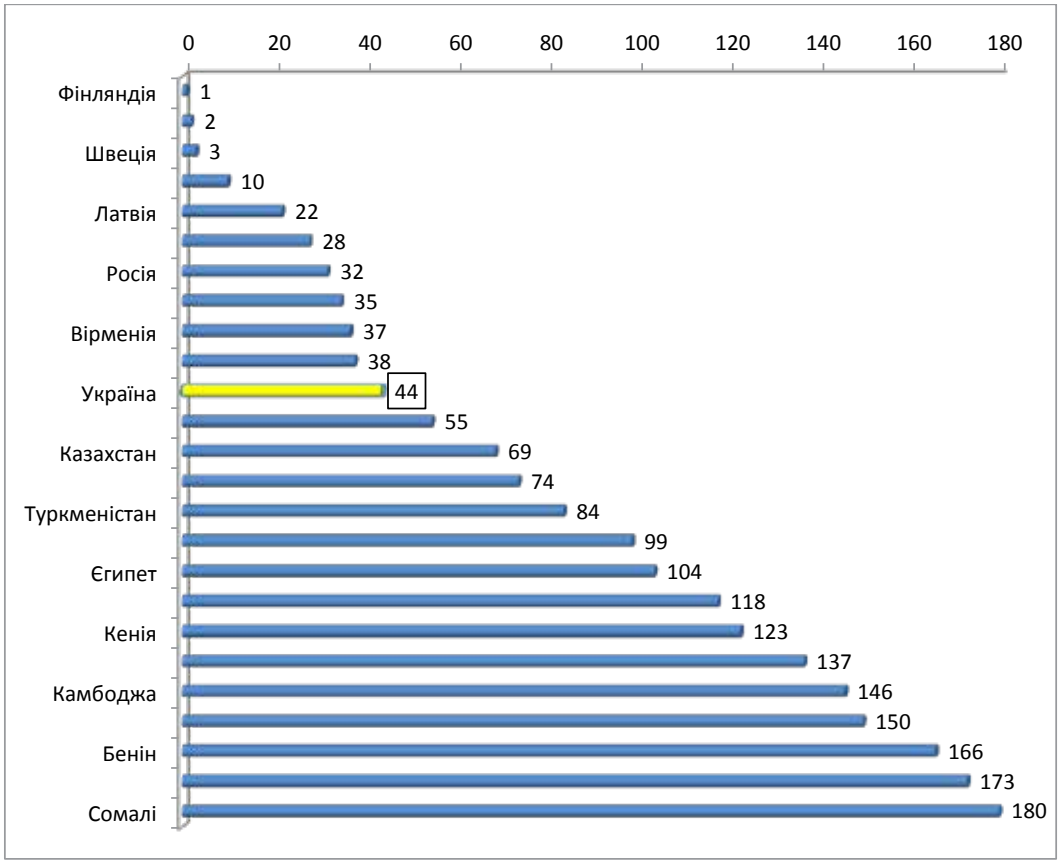


Рис. 2. Індекс якості навколишнього середовища за 2016 р.

Джерело: складено авторами за [3]

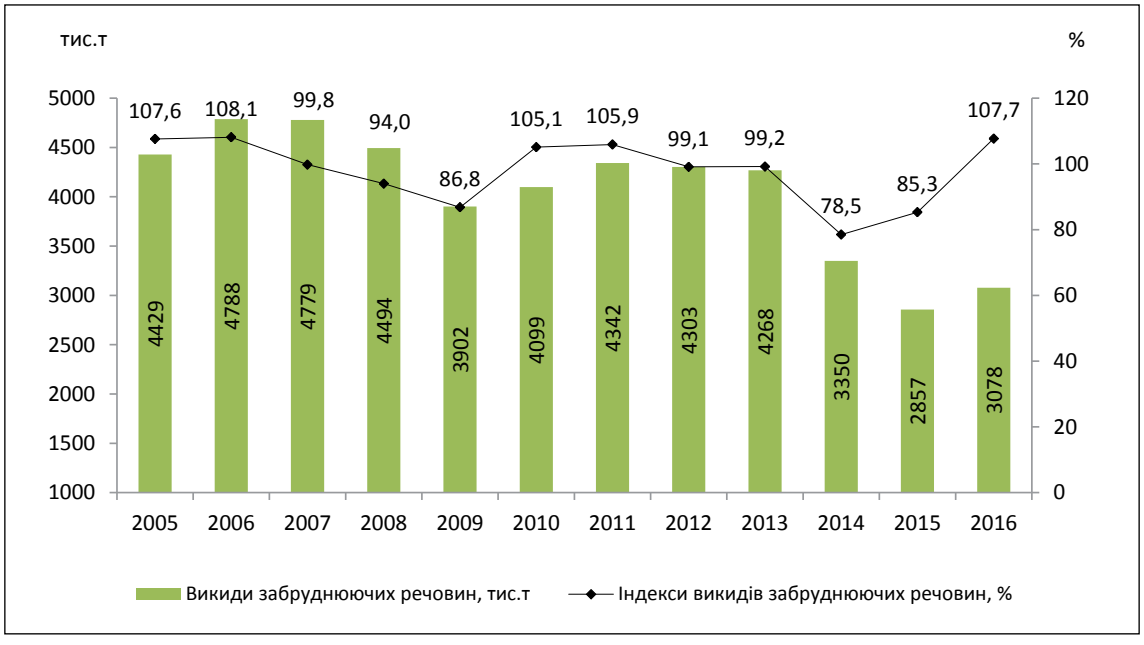


Рис. 3. Динаміка викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення у 2005–2016 рр.

Основні галузі промислового виробництва – найбільші енергетичні та металургійні об'єкти, комунально-побутове водокористування та зрошення земель, пов'язані з використанням водних ресурсів р. Дніпро. Водні ресурси у містах і селищах значно менші від потреби в них. Унаслідок цього в біль-

шості міст області склалася передкризова та кризова водогосподарська та гідроекологічна ситуація, коли самовідновлювальна здатність Дніпра та багатьох річок басейну вже не забезпечує відновлення порушеної екологічної рівноваги. Але якість річкової води в районах основних питних водозаборів Дніпропетровської області суттєво не змінюється.

Викиди шкідливих речовин в атмосферу в 2016 р. становили 833,0 тис. т, що на 109,1 тис. т (15,1%) більше, ніж у 2015 р.

У складі викинутих забруднюючих речовин оксиди вуглецю становлять 354,5 тис. т; діоксиди та інші сполуки сірки – 181,8 тис. т; речовини у вигляді суспендованих твердих частинок – 107,6 тис. т; метан – 134,6 тис. т; сполуки азоту – 43,2 тис. т; метали та їх сполуки – 0,8 тис. т тощо.

Крім того, за звітний період в атмосферу надійшло 31,0 млн. т діоксиду вуглецю – основного парникового газу, який впливає на зміну клімату.

У 2016 р. викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення порівняно з 2015 р. збільшилися на 7,7% та становили майже 3,1 млн. т. Крім того, від стаціонарних джерел забруднення в атмосферне повітря надійшло 150,5 млн. т діоксиду вуглецю (на 8,4% більше порівняно з 2015 р.) – основного парникового газу, який впливає на зміну клімату.

У 2016 р. в Україні утворено 295,9 млн. т відходів, що на 5,3% менше порівняно з 2015 р., у тому числі відходів I класу небезпеки – 2,3 тис. т (на 14,3% більше), II класу небезпеки – 30,4 тис. т (на 0,9% більше), III класу небезпеки – 588,3 тис. т (на 6,0% більше), IV класу небезпеки – 295,2 млн. т (на 5,3% менше).

Із загального обсягу утворених відходів 97,8% (289,5 млн. т) припадає на відходи, що утворилися внаслідок економічної діяльності підприємств та організацій, 2,2% (6,4 млн. т) – у домогосподарствах.

У 2016 р. було утилізовано 84,6 млн. т відходів I–IV класів небезпеки, що на 8,5% (7,8 млн. т) менше порівняно з 2015 р.

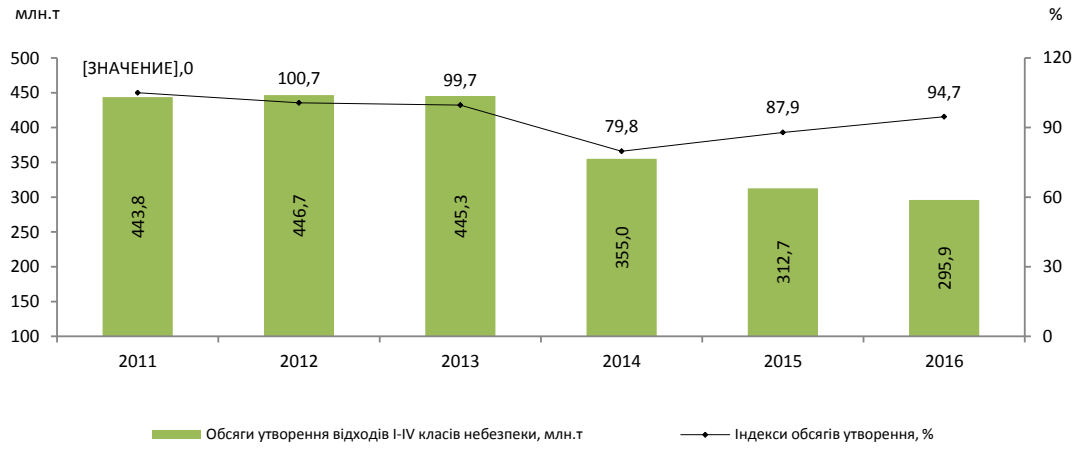


Рис. 4. Динаміка обсягів утворення відходів у 2011–2016 рр.

Таблиця 1

Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2016 р.

	Обсяг викидів забруднюючих речовин			
	тис. т	у % до 2015	у розрахунку на	
			1 км^2, кг	одну особу, кг
Усього	3078,5	107,7	5339,0	72,1
у тому числі				
метали та їх сполуки	10,2	74,1	17,7	0,2
речовини у вигляді суспендованих твердих частинок	395,8	113,2	686,4	9,3
діоксид азоту	240,2	102,7	416,6	5,6
аміак	18,7	99,4	32,5	0,4
діоксид сірки	1076,3	129,6	1866,6	25,2
оксид вуглецю	803,0	105,1	1392,7	18,8
метан	466,3	90,7	808,7	10,9
неметанові леткі органічні сполуки	52,6	111,2	91,3	1,2

На 2,5% зменшився обсяг спалення відходів за рахунок скорочення на 4,7% (51,0 тис. т) обсягу відходів, спалених з метою отримання енергії. При цьому відбувся приріст спалення відходів для їх теплового перероблення – на 46,1% (22,3 тис. т).

Обсяг видалених відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти в 2016 р. становив 157,4 млн. т (на 5,1 млн. т більше, ніж у 2015 р.).

На кінець 2016 р. у спеціально відведених місцях чи об'єктах накопичилося 12,4 млрд. т відходів.

Висновки з проведеного дослідження. Наша країна не може відмовитися від використання природних ресурсів, які є основою матеріального виробництва, але не може й миритися з деградацією навколишнього природного середовища внаслідок викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Важливим напрямом сучасного соціального регулювання відносин у сфері взаємодії природи і суспільства є забезпечення раціонального природокористування.

Промислові підприємства гірничо-металургійного, паливно-енергетичного, хімічного комплексів і транспорт є основними джерелами забруднення навколишнього середовища. Саме тому в цих галузях промисловості потрібно приділяти увагу не лише зменшенню викидів за рахунок модернізації виробництва, а й питанню утилізації відходів, їх вторинного використання як сировини або для отримання енергії, або іншого економічно вигідного їх використання без заподіяння шкоди життєво важливим екологічним інтересам людей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Викиди забруднюючих речовин та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2016 році: Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. 34 с.

3. Звіт про розрахунок Індексу екологічної ефективності у 2016 році. URL: http://epi.yale.edи/sites/defaиlt/files/2016EPI_Fиll_Report_opt.pdf.

4. Україна у цифрах 2016:Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. 240 с.

5. Довкілля України за 2016 рік: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. 226 с.

6. Статистичний щорічник України за 2016 рік: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. 611 с.

7. Регіональна економіка: навч. посіб. / С.Б. Довбня, Т.В. Гулик, А.С. Кербікова. Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2011. 370 с.

8. Управління регіональним розвитком: проблеми та перспективи: монографія / Н.Л. Гавкалова, Л.Й. Аведян, Г.М. Шумська та ін.; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Н.Л. Гавкалової. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. 400 с.

9. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.

10. Кербікова А.С., Беженова О.А. Діагностика екологічного стану Дніпропетровщини. Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конференції. Дніпро: НМетАУ, 2018. Т. 2. С. 228–230.

REFERENCES:

1. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrajiny [State Committee of Statistics of Ukraine] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrajiny (2017) Vykydy zabrudnjujuchykh rechovyn ta parnykovykh ghaziv u atmosferne povitrja vid stacionarnykh dzherel zabrudnennja u 2016 roci [Emissions of pollutants and greenhouse gases in ambient air from stationary sources of pollution in 2016], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

3. Zvit pro rozrakhunok Indeksu ekologhichnoji efektyvnosti u 2016 roci [Report on the calculation of the Environmental Performance Index in 2016] Available at: http://epi.yale.edи/sites/defaиlt/files/2016EPI_Fиll_Report_opt.pdf.

4. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrajiny (2017) Ukrajina u cyfrakh 2016 [Ukraine in figures 2016], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

5. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrainy (2017), Dovkillia Ukrainy za 2016 rik [Environment of Ukraine for 2016], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

6. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrajiny (2017) Statystychnyj Shhorichnyk Ukrajiny za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

7. Dovbnja S. B., Ghulyk T. V., Kerbikova A. S. (2011) Reghionaljna ekonomika [Regional economy]. Dnipropetrovsjk: Balans-Klub. (in Ukrainian)

8. Ghavkalova N. L. (ed.) (2013) Upravlinnja reghionaljnym rozvytkom: problemy ta perspektyvy [Management of regional development: problems and prospects], Kharkiv: KhNEU them. S. Kuznets

9. Libanova E. M., Khvesyk M. A. Socialjno-ekonomichnyj potencial stalogho rozvytku Ukrajiny ta jiji reghioniv (2014) [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions], Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrajiny. (in Ukrainian)

10. Kerbikova A.S., Bezhenova O.A. (2018) Diaghnostyka ekologhichnogho stanu Dnipropetrovshhyny [Diagnosis of ecological condition of Dnipropetrovsk region] Proceedings of the Aktualjni problemy ekonomiky ta upravlinnja v epokhu ghlobaljnykh vyklykiv i zaghroz (Ukraine, Dnipro, April 26−27, 2018), Dnipro: NMetAU, pp. 228−230.

Semenova T.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship,
National Metallurgical Academy of Ukraine
Kerbikova A.S.
Senior Instructor at Department of Economics
and Entrepreneurship
National Metallurgical Academy of Ukraine

DIAGNOSTICS OF THE ECOLOGICAL STATE OF UKRAINE

The Yale Centre for Environmental Law and Policy published the results of a global survey with its ranking of countries around the world on the level of environmental efficiency, reflecting the achievements of countries in the field of management of natural resources and their rational use.

In 2016, Finland has been recognized as the leader in the environmental performance of the 180 surveyed countries. The top ten leaders also included Iceland, Sweden, Denmark, Slovenia, Spain, Portugal, Estonia, Malta, and France.

Ukraine ranked 44th in the ranking.

Ukraine belongs to one of the most polluted and environmentally sensitive countries. According to the Environmental Quality Index (Environmental Reform International Index) carried out by Yale University (USA), Ukraine in 2016 ranked 44th among 180 countries of the world.

The level of loading on the environment in Ukraine is four to five times higher than that of other countries.

Metallurgy is among the main industries of Ukraine.

Ecological problems of the Dnipropetrovsk region are connected with the increased level of atmospheric air pollution. Industrial enterprises of mining and smelting, fuel and energy, chemical complexes and transport are the main sources of pollution of the air basin.

Pre-crisis and crisis water and hydrogeological situations have developed in most cities of the oblast when the self-healing ability of the Dnieper and many river basins no longer provides for the restoration of the affected ecological balance.

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ
THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON REAL ESTATE VALUE

УДК 332.63

Шеянкина Г.С.
студентка
Пензенский государственный
университет
архитектуры и строительства
Смирнова Ю.О.
к.э.н., доцент,
доцент кафедры «Экспертиза
и управление недвижимостью»
Пензенский государственный
университет архитектуры
и строительства

В статье рассмотрены экологические факторы, влияющие на стоимость объекта недвижимости и позволяющие конкретизировать основные параметры качественного состояния окружающей среды. Влияние экологии сказывается в течение продолжительного периода времени, вполне соизмеримого с продолжительностью жизни людей. Состояние окружающего нас мира год от года изменяется. Профессионализм оценщика недвижимости позволяет адекватно отразить влияние экологических факторов, как позитивных, так и негативных, на стоимость объекта. Благоприятность экологической обстановки в целом на территории расположения оцениваемой недвижимости значительно расширяет масштабы спроса на нее. Прямая зависимость качественного состояния природно-антропогенного окружения объекта оценки и его стоимости особенно заметна в неблагоприятных условиях городов и промышленных зон. Изучение и учет влияния экологических факторов на определение стоимости объектов недвижимости является достаточно новым и перспективным направлением в научной и финансово-экономической сферах, поэтому и актуальным.
Ключевые слова: *стоимость, цена, недвижимость, экологический фактор, окружающая природная среда.*

У статті розглянуто екологічні чинники, що впливають на вартість об'єкта нерухомості і дають змогу конкретизувати основні параметри якісного стану навколишнього середовища. Вплив екології позначається протягом тривалого періоду часу, цілком співставного з тривалістю життя людей. Стан навколишнього нас світу рік від року змінюється. Професіоналізм оцінювача нерухомості дає змогу адекватно відобразити вплив екологічних чинників, як позитивних, так і негативних, на вартість об'єкта. Сприятливість екологічної обстановки у цілому на території розташування оцінюваної нерухомості значно розширює масштаби попиту на неї. Пряма залежність якісного стану природно-антропогенного оточення об'єкта оцінки та його вартості особливо помітна в несприятливих умовах міст і промислових зон. Вивчення й урахування впливу екологічних чинників на визначення вартості об'єктів нерухомості є досить новим і перспективним напрямом у науковій та фінансово-економічній сферах, тому й актуальним.
Ключові слова: *вартість, ціна, нерухомість, екологічний чинник, навколишнє природне середовище.*

The article deals with environmental factors that affect the value of the property and allow specifying the main parameters of the quality of the environment. The influence of the environment affects for a long period of time, it is commensurate with the life expectancy of people. The state of the world around us changes from year to year. The professionalism of the real estate appraiser can adequately reflect the impact of environmental factors, both positive and negative, on the value of the object. The favourable environmental situation in general in the territory of the estimated real estate expands significantly the scale of demand for it. The direct dependence of the qualitative state of the natural and anthropogenic environment of the object of assessment and its cost is particularly noticeable in adverse conditions of cities and industrial zones. The study and consideration of the impact of environmental factors on the valuation of real estate is quite a new and promising direction in the scientific, financial, and economic sphere, so it is relevant at the moment.
Key words: *cost, price, real estate, ecological factor, natural environment.*

Постановка проблемы. Изучение и учет влияния экологических факторов на определение стоимости объектов недвижимости является достаточно новым и перспективным направлением в научной и финансово-экономической сферах. В этом и заключается актуальность работы.Под экологическими факторами в контексте оценки недвижимости понимается совокупность чисто природных и природно-антропогенных факторов, не являющихся средствами труда, предметами потребления или источниками энергии и сырья, но оказывающих непосредственное воздействие на эффективность и полезность использования объекта недвижимости.Экологические факторы при оценке недвижимости необходимо рассматривать как ее метаинфраструктуру, существенно влияющую на ценность (стоимость) объекта недвижимости. В свою очередь, ценность этой метаинфраструктуры, принимая стоимостную (денежную) форму, определяет вклад совокупности экологических факторов в стоимость объекта недвижимости. При этом вклад экологической метаинфраструктуры в стоимость объекта недвижимости может быть как позитивным, так и негативным. В условиях рыночной экономики посредством функционирования рынка недвижимости ценность экологической метаинфраструктуры находит свое адекватное отражение в структуре рыночной стоимости недвижимости.

Анализ последних исследований и публикаций. Влиянию экологических факторов на стоимость недвижимости посвящены труды таких ученых, как М.Т. Черкесов, Н.М. Губин, В.С. Гудкова, Г.Р. Ряхимова, Ю.О. Смирнова.

Постановка задания. Целью исследования является изучение экологических факторов, влияющих на оценку стоимости недвижимости;

Изложение основного материала исследования. Воздействие экологии формируется на протяжении достаточно длительного пери-

ода времени. Состояние окружающего нас мира с год от года меняется и, собственно, что самое печальное – не в лучшую сторону. При употреблении такого термина, как «фактор окружающей среды» или «экологический фактор», при оценке любого недвижимого объекта понимают природное явление или же качество состояния окружающей среды и ее отдельных составляющих, а также качественное состояние непосредственно самих элементов недвижимости, ведь именно положительное состояние окружающей среды воздействует на рыночную стоимость недвижимости.

В терминах оценки недвижимости под экологическим фактором, или фактором окружающей среды, понимается любое природное явление или качественное состояние окружающей среды и ее отдельных компонентов, а также качественное состояние самих элементов недвижимости, влияющее на рыночную стоимость недвижимости. Например, к экологическим факторам относят такие условия и параметры окружающей природной среды, как: уровень загрязнения основной природной среды, наличие красивого вида, наличие зеленых массивов, привлекательная архитектурная среда, наличие или отсутствие поблизости свалок, присутствие или отсутствие рядом неблагоприятных непривлекательных промышленных объектов (например, мусоросжигательных заводов) и, наконец, наше представление о качестве окружающей среды.

К качественным параметрам собственно самих элементов недвижимости относят химический состав материалов, из которых сделана постройка, уровень загрязнения внутри помещения, вызванный либо используемыми в строительстве материалами, либо технологиями производства, или иными внешними воздействиями.К факторам окружающей среды также относят любые природные условия местности, связанные с климатическими, гидрологическими, гидрогеологическими и горно-геологическими особенностями территории.К климатическим особенностям относятся такие характеристики, как благоприятный или неблагоприятный с точки зрения проживания человека климат, например продолжительный холодный период, количество солнечных дней, засушливые условия и т. д. К гидрологическим условиям относят обеспеченность источниками питьевого промышленного и сельскохозяйственного водоснабжения, уровень стояния грунтовых вод, подтопление, продолжительность паводкового периода и вероятность наводнений. К гидрогеологическим особенностям относят наличие подземных вод, их расположение, запасы, возможность хозяйственного использования. К горно-геологическим параметрам относят наличие таких явлений, как карст, оползни, повышенная сейсмичность, вечная мерзлота, лавиноопасность, неровный рельеф, строительные качества грунтов и подстилающих пород, гидрогеологические условия и ряд других особенностей.Помимо природных и антропогенных явлений и антропогенных процессов, непосредственно влияющих на стоимость недвижимости, необходимо учитывать опосредованное влияние этих факторов на формирование стоимости недвижимого имущества, проявляющееся в установлении различного рода ограничений, требований и обременений экологического характера, а также возможности возникновения финансовой и материальной ответственности за причиненный экологический вред и ущерб или дополнительных затрат по восстановлению нарушенного качества среды, ликвидации загрязнений, замене технологий и оборудования.

Учет и исследование влияния экологических факторов на определение цены объектов недвижимости считается довольно перспективным и новым направлением в научной и финансово-экономической сферах, именно поэтому, на наш взгляд, является актуальным в настоящее время.

Сегодня в России экологической безопасности строительных и отделочных материалов уделяется излишне пристальное внимание. По сегодняшним представлениям материал может назваться экологически чистым, если он: не выделяет ядовитых и раздражающих веществ; содержит минимальную естественную радиоактивность; производится по технологиям, оказывающим минимальный вред окружающей среде и персоналу предприятия; перерабатывается и повторно используется; при вторичном использовании не становится опасным для здоровья и окружающей среды [3].

Прямая зависимость качественного состояния природно-антропогенного окружения объекта оценки и его стоимости особенно заметна в неблагоприятных условиях городов и промышленных зон. Только благодаря профессионализму оценщика недвижимости можно более адекватно отразить, каково же на самом деле влияние экологических факторов, как негативных, так и позитивных, на стоимость объекта. В частности, следуя правилам определения стоимости недвижимости, оценщик исследует рынок в тех его сегментах, к которым относится фактическое использование оцениваемого объекта и другие виды использования, необходимые для определения его стоимости [2]. Но люди в последнее время все чаще стали заострять внимание на вопросах, связанных с окружающей средой, поэтому просто определить стоимость недвижимости, не учитывая экологических факторов, в настоящее время практически невозможно.

Недвижимость – это некий специфический товар, обращающийся в инвестиционной сфере. К существенным признакам так называемого данного товара можно отнести множество его физических и эколого-экономических характеристик [5].

Оценка стоимости недвижимости – процесс определения стоимости объекта или отдельных прав в отношении оцениваемого объекта недвижимости.

Для обеспечения устойчивого функционирования естественных экологических систем, защиты природных комплексов, природных ландшафтов и особо охраняемых природных территорий от загрязнения и другого негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности устанавливаются защитные и охранные зоны. Для охраны условий жизнедеятельности человека, среды обитания растений, животных и других организмов вокруг промышленных зон и объектов хозяйственной и иной деятельности, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, создаются защитные и охранные зоны, в том числе санитарно-защитные зоны, в кварталах, микрорайонах городских и сельских поселений: территории, зеленые зоны, лесопарковые зоны и иные зоны с ограниченным режимом природопользования [1].

Под экологическим фактором принято понимать свойства среды обитания, оказывающие какое-либо воздействие на объект недвижимости. Следовательно, из этого определения можно сделать вывод, что к экологическим факторам относят такие условия и параметры окружающей природной среды, как уровень загрязнения основных природных средств, то есть воды, воздуха, почвы, включая радиоактивное загрязнение, наличие красивого вида, зеленых массивов, привлекательная архитектурная среда, наличие или отсутствие поблизости свалок, присутствие или отсутствие рядом неблагоприятных непривлекательных промышленных объектов и даже наше представление о качестве окружающей среды.

Конечно же, экологические факторы напрямую влияют на стоимость недвижимости, все зависит от вида воздействия.

Виды воздействия можно разделить на две категории:

1. Положительные виды воздействия – данный вид повышает стоимость объекта недвижимости.

2. Отрицательные виды воздействия – этот вид, наоборот, понижает качество параметров окружающей среды, следовательно, будет понижаться и стоимость самого объекта недвижимости.

К негативным экологическим факторам принято относить: химическое загрязнение воды, воздуха, земли, порчу и уничтожение плодородного слоя почвы, уничтожение зеленых насаждений. К особым видам такого негативного воздействия относится загрязнение диоксинами, пестицидами, радиоактивное, шумовое, электромагнитное, вибрационное и тепловое загрязнение. Также к негативным экологическим факторам относят расположение непривлекательных в эстетическом и опасном в экологическом отношении промышленных, торговых, коммунально-складских объектов, например заводов, ТЭЦ, свалок, рынков, скотомогильников, кладбищ, крупных магистралей, полей фильтрации, полигонов утилизации радиоактивных отходов.

К положительным же экологическим факторам относятся наличие таких немаловажных деталей, как красивый вид или ландшафт, расположение вблизи привлекательных рекреационных объектов, включая парки, скверы, водоемы. Сохранение на какой-либо территории лесов, озер и рек, места обитания редких биологических видов, чистота воздуха, чистота почвы, а также полное отсутствие промышленных предприятий приводят к значительному росту цен на недвижимость [4].

В современном обществе особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации. Именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений.

Сегодня выбор недвижимости на рынке весьма разнообразен, но желание работать и жить в экологически чистом и безопасном месте присуще всем без исключения. Именно этот факт и дает объяснение повышению спроса на экологическую недвижимость и тем сотням долларов, которые переплачивают люди за квадратный метр безопасного проживания и работы.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, с уверенностью можно говорить о том, что влияние экологических факторов на стоимость весьма существенно, а инвестиции в улучшение экологии жилых объектов могут приносить не только пользу, но и весьма ощутимый доход. Многообразие такого вида экологических факторов далеко не исчерпывается представленным перечнем. Система измерений этих факторов, влияющих на рыночную стоимость объекта недвижимости, достаточно сложна исходя из субъективной основы их ценности. В этой связи при проведении экологической экспертизы этих факторов можно ограничиваться лишь качественным анализом, но при этом аналитик должен достаточно полно раскрыть их качественную характеристику.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Об охране окружающей среды: Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 29.07.2017).

2. Приказ Министерства экономического развития РФ от 25 сентября 2014 г. № 611 «Об утверждении Федерального стандарта оценки». Оценка недвижимости (ФСО № 7).

3. Черкесов М.Т. Экологическая безопасность строительных материалов. Технические науки. 2017. № 59–2.

4. Губин Н.М. Курс лекций «Оценка недвижимости». Саратов: СГАУ, 2015.

5. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. Определение понятия «недвижимость».

6. Гудкова В.С., Ряхимова Г.Р., Смирнова Ю.О. Влияние факторов местоположения на стоимость недвижимости. Молодой ученый. 2017. № 11. С. 200–204.

REFERENCES:

1. "On environmental protection" Federal law of 10.01.2002 No. 7-FZ (ed. from 29.07.2017).

2. Order of the Ministry of economic development of the Russian Federation of September 25, 2014 № 611 "on approval of the Federal valuation standard" real estate Valuation (FSO № 7).

3. Cherkesov M. T. Ecological safety of building materials; scientific journal: technical Sciences. 2017 year; № 59-2.

4. Gubin N. M. The candidate of agricultural Sciences, associate Professor of chair "Land management and cadastres" of FSBEI HPE "Saratov state agrarian UNIVERSITY"; lectures on "real estate Appraisal"; 2015.

5. Wikipedia, the free encyclopedia; the Definition of "Property" [Electronic resource]

6. Gudkov S. V., Rakhimov G. R., Smirnova O. Yu., the Influence of location on property values // a Young scientist. – 2017. – № 11. – S. 200-204.

Senkina G.S.
Student
Penza State University of Architecture and Construction
Smirnova Yu.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Expertise
and Property Management
Penza State University of Architecture and Construction

THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON REAL ESTATE VALUE

Environmental impact is formed over a long period of time. The situation of the world around us with any year varies and, in fact, what is most sad, not for the better. When using such a term as "environmental factor" or "ecological factor", when assessing any real estate object, it is understood as the natural phenomenon or the quality of the environment and its individual components, as well as the quality of the actual state of the real estate elements, because it is a positive state of the environment that, in particular, affects the market value of real estate.

In terms of real estate valuation, an environmental factor or ecological factor is understood to mean any natural phenomenon or qualitative state of the environment and its individual components, as well as the qualitative state of the real estate elements themselves, affecting the market value of real estate. For example, environmental factors include such conditions and parameters of the environment as the level of pollution of the main natural environments; the presence of a beautiful view, the presence of green areas, an attractive architectural environment, the presence or absence of nearby landfills, the presence or absence of a number of unfavourable unattractive industrial facilities (such as incinerators) and, finally, our understanding of the quality of the environment.

The quality parameters, the actual elements of real estate include the chemical composition of the materials of which the building is made, the level of pollution inside the premises caused by either the materials used in the construction, or production technologies, or other external influences.

The environmental factors also include any natural conditions of the area associated with climatic, hydrological, hydrogeological, and geological features of the territory.

Climatic features include such characteristics as a favourable or unfavourable climate from the point of view of human habitation, for example, a long cold period, the number of sunny days, arid conditions, etc. Hydrological conditions include the availability of sources of drinking industrial and agricultural water supply, the level of groundwater standing, flooding, the duration of the flood period, and the probability of flooding. Hydrogeological features include the availability of groundwater, their location, reserves, the possibility of economic use. Mining and geological parameters include the presence of such phenomena as karst, landslides, increased seismicity, permafrost, avalanche danger, uneven terrain, construction qualities of soils and underlying rocks, hydrogeological conditions, and a number of other features.

In addition to natural and man-made phenomena and anthropogenic processes directly affecting the value of real estate, it is necessary to take into account the indirect influence of these factors on the formation of the value of real estate, manifested in the establishment of various restrictions, requirements and encumbrances of an ecological nature, as well as the possibility of financial and material liability for environmental damage and damage or additional costs for restoring the disturbed quality of the environment, eliminating pollution, replacing technologies and equipment.

Accounting and study of the impact of environmental factors on the pricing of real estate are considered quite promising and a new direction in the scientific, financial, and economic spheres, which is why, in our opinion, is relevant at the moment.

For the present day in Russia, the ecological safety of construction and finishing materials is given too close attention. According to today's ideas, the material can be called environmentally friendly if it: does not emit toxic and irritating substances; contains minimal natural radioactivity; is produced by technologies that have minimal harm to the environment and personnel of the enterprise; is processed and reused; does not become dangerous to health and the environment when reused.

The direct dependence of the qualitative state of the natural and anthropogenic environment of the object of assessment and its cost is particularly noticeable in adverse conditions of cities and industrial zones. Only thanks to the professionalism of the real estate appraiser, it is possible to more adequately reflect what is actually the impact of environmental factors, both negative and positive, on the cost of the object. In particular, following the rules for determining the value of real estate, the appraiser examines the market in its segments, which include the actual use of the estimated object and other uses necessary to determine its value. But people in recent years are increasingly and more often began to focus on issues related to the environment, and so it is now almost impossible just to determine the value of real estate without taking into account environmental factors.

Real estate is a specific product that is traded in the investment sphere. To significant differences, the so-called product can be attributed to many of its physical and environmental-economic characteristics.

Valuation of real estate – the process of determining the value of the object or individual rights in relation to the estimated property.

In order to ensure the sustainable functioning of natural ecological systems, protection of natural complexes, natural landscapes, and specially protected natural areas from pollution and other negative effects of economic and other activities, protective and protective zones are established. In order to protect human life conditions, the habitat of plants, animals, and other organisms around industrial zones and objects of economic and other activities that have a negative impact on the environment, protective zones are created, including sanitary protection zones, in neighbourhoods, micro-districts of urban and rural settlements – territories, green zones, forest park zones, and other zones with a limited regime of nature management.

Under the environmental factor is understood to be the properties of the habitat that have any impact on the property. Therefore, it can be concluded from this definition that environmental factors include such conditions and parameters of the environment as the level of pollution of basic natural resources that is, water, air, soil, including radioactive pollution, the presence of a beautiful view, green areas, an attractive architectural environment, the presence or absence of nearby landfills, the presence or absence of a number of unfavourable unattractive industrial facilities, and even our idea of the quality of the environment.

Of course, environmental factors directly affect the cost of real estate; it all depends on the type of impact.

Impacts can be divided into 2 categories:

1. Positive effects – this type increases the value of the property.

2. Negative impacts – the same kind understands the quality of the environment in reverse, therefore, the cost of the property will be reduced.

And so, it would be desirable to sort in more detail. Negative environmental factors include: chemical pollution of water, air, land, damage and destruction of the fertile soil layer, destruction of green spaces. The special types of such negative effects include pollution with dioxins, pesticides, radioactive, noise, electromagnetic, vibration, and thermal pollution. Also, negative environmental factors include the location of unattractive in aesthetic and environmentally hazardous industrial, commercial, municipal, and warehouse facilities, for example, factories, power plants, landfills, markets, cattle burial grounds, cemeteries, large highways, filtration fields, landfills for radioactive waste disposal.

The positive environmental factors include the presence of many important details such as a beautiful view or landscape, location near attractive recreational facilities including parks, squares, ponds. The preservation of forests, lakes and rivers, habitats of rare species, clean air, clean soil, as well as the complete absence of industrial enterprises in any territory, all this leads to a significant increase in real estate prices.

In modern society, a special place in the system of public relations is occupied by real estate, the functioning of which is somehow connected with the life and work of people in all spheres of business, management, and organization. It is real estate that forms the central link of the entire system of market relations.

Today, the choice of real estate in the market is very diverse; however, the desire to work and live in an environmentally friendly and safe place is inherent to all, without exception. It is this fact that gives an explanation for the increase in demand for environmental real estate and the hundreds of dollars that people overpay for a square meter of safe living and work.

Conclusions from the study. Thus, it is safe to say that the impact of environmental factors on the cost is very significant, and investments in improving the ecology of residential facilities can bring not only benefits but also a very tangible income. The diversity of this type of environmental factor is far from being limited by the list presented. The system of measurement of these factors affecting the market value of the property is quite complex, based on the subjective basis of their value. In this regard, during the environmental assessment of these factors, it can be limited only to qualitative analysis but the analyst must fully disclose their qualitative characteristics.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ

IMPROVING THE REMUNERATION SYSTEM AT THE ENTERPRISE BY THE IMPLEMENTATION OF THE GRADING SYSTEM

УДК 658:51

Брік С.В.
к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Фролов О.О.
магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Оплата праці є важливою складовою частиною ринкових відносин. Питання застосування грейдування як системи оплати праці на підприємствах різних видів економічної діяльності є актуальним. Ця система є аналогом тарифної сітки, що застосовувалася раніше, але вона має набагато більший вибір критеріїв, тому є більш досконалою. У статті розглянуто переваги та недоліки запровадження оплати праці на підприємстві шляхом використання системи грейдів.
Ключові слова: *система грейдів, грейдування, оплата праці, оцінка та ранжування посад.*

Оплата труда является важной составляющей рыночных отношений. Вопросы применения грейдирования как системы оплаты труда на предприятиях различных видов экономической деятельности являются актуальными. Эта система является аналогом тарифной сетки, которая применялась ранее, но она имеет гораздо больший выбор критериев, поэтому является более совершенной. В статье рассмотрены преимущества и недостатки введения оплаты труда на предприятии путем использования системы грейдов.
Ключевые слова: *система грейдов, грейдирование, оплата труда, оценка и ранжирование должностей.*

Payroll is an important component of market relations. The issue of applying grading as a system of remuneration for enterprises of various types of economic activity is currently relevant. This system is analogous to the tariff grid used earlier but it has a much larger selection of criteria, so it is more perfect. The article considers the advantages and disadvantages of introducing remuneration in the enterprise through the use of the system of grades.
Key words: *grading system, grading, labour payment, evaluation and ranking of positions.*

Постановка проблеми. Оплата праці є важливою складовою частиною ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, інтегральним показником якості та результативності реформ.

Оплата праці як багатоаспектна категорія покликана відігравати значну роль в житті суспільства. З одного боку, оплата праці є основним джерелом доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а тому безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням застосування грейдування як системи оплати праці на підприємствах різних видів економічної діяльності присвячені наукові праці таких учених, як М. Армстронг, Т. Стівенс, Р. Хендерсон, Ю. Фламінго, О.Л. Чуланова, А.М. Колот, Т.Л. Штеле, Е.Е. Ємельяненко, Т.Ф. Зайцева, Н.Р. Александрова, В.П. Чемеков, В.В. Білих, М.Ю. Байєр, В.С. Бритова, Л.С. Верещагіна та інші.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення ролі грейдування оплати праці для підприємства та обґрунтування перспективи застосування його на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах конкуренції організацій найважливішим ключовим фактором успіху є людські ресурси. У зв'язку з тим, що менеджменту організації доводиться вирішувати безліч стратегічних питань, керівництво прагне утримати і залучити співробітників, підвищити їх результативність. Тому на перший план виходить проблема мотивації персоналу, зокрема матеріальне стимулювання співробітників.

Найважливішим мотиваційним стимулом до більш продуктивної праці для працівників є правильно вибудувана система оплати праці, яка дозволяє їм зрозуміти важливість їхньої діяльності в кінцевому результаті для організації, створити перспективи просування по кар'єрних сходах і сформувати відчуття справедливості оплати їхньої праці. Сьогодні найбільш ефективним методом, що дозволяє підвищити ефективність системи мотивації і зробити її прозорою та зрозумілою для співробітників, є грейдування.

У цій науковій праці розкриваються принципи грейдування, організаційно-економічний механізм грейдування, етапи розроблення грейдів, недоліки і проблеми впровадження грейдування.

Грейдинг (від англ. Grade – рівень, ступінь, ранг, клас, звання) – це система процедур з оцінки та ранжування посад, в результаті яких вони роз-

поділяються за групами (грейдами) відповідно до їх цінності для компанії. Систему грейдування можна побудувати як звернувшись у спеціалізовані фірми, так і самостійно, використовуючи внутрішні ресурси. Вона може бути застосована до будь-якого типу компаній безвідносно до їх індустріальної приналежності.

Аналогом такої системи оплати можна назвати широко використовувану в радянські часи тарифну сітку, що будувалася за допомогою коефіцієнта залежно від складності робіт і кваліфікації працівників. Але якщо раніше вибір критеріїв оцінки співробітника здійснювала організація, а кваліфікаційні системи будувалися тільки на основі оцінки професійних знань і навичок, то грейдування передбачає більш широкий спектр критеріїв, аж до вміння вибудовувати відносини з людьми, впливати на них, приймати оперативні рішення, керувати ефективністю тощо. Кожна організація визначає такі компоненти самостійно, тобто з урахуванням своїх особливостей праці й інших факторів.

Як результат, грейди допоможуть впорядкувати соціальний пакет підприємства, жорстко прив'язавши заробітну плату та інші форми винагороди до цінності виконуваної роботи. У фінансовому плані введення цієї системи на підприємстві дозволить або знизити поточні витрати на оплату праці, або одержати велику віддачу на вже виплачувані персоналу суми заробітної плати.

Організація оплати праці за системою грейдів допомагає управляти фондом оплати праці і робить систему нарахування зарплати гнучкою; підвищує ефективність фонду оплати праці від 10 до 30%; упорядковує дисбаланс зарплати на підприємстві. Організація оплати праці за системою грейдів також потрібна для визначення відносної цінності наявних позицій з погляду стратегії підприємства, оптимізації системи оплати праці, проведення незалежної оцінки співробітника на предмет відповідності займаній посаді, створення ефективної системи винагороди, формування стратегії розвитку персоналу. Прозорий принцип нарахування зарплати дозволяє підвищити продуктивність праці, базовий оклад тих працівників, які реально відіграють важливу роль для підприємства.

Структурування професій і працівників тісно пов'язане з оцінкою як роботи співробітників, так і особистих характеристик персоналу. Система рівнів, що характеризують певні області діяльності співробітників, утворює ієрархію. У ній для кожного рангу є свої верхні і нижні межі зарплат, компетенцій, відповідальності і внеску в загальну справу.

Сьогодні державні підприємства для нарахування зарплат використовують переважно тарифно-кваліфікаційний довідник. Бюджетне фінансування жорстко пов'язано з нормативно-правовими актами трудового законодавства. Приватні компанії мають велику свободу і все частіше застосовують грейдування за хей-методом, яке прийшло до нас із Заходу. Головна відмінність західного підходу від вітчизняного: хороший фахівець може отримувати більшу зарплату, ніж його безпосередній начальник.

Реальний плюс системи в тому, що вона задає однозначні правила для:

– визначення відносної значущості посади для компанії;

– мінімізації впливу ситуативних і суб'єктивних факторів на рівень оплати;

– забезпечення прозорості витрат на оплату праці.

Якщо система грейдування була впроваджена в момент створення компанії, то бажання або навіть необхідність зробити це виникає у керівників тоді, коли чисельність співробітників компанії постійно зростає, адміністрування системи оплати праці ускладняється і посади мають неясний функціонал і/або найменування.

У цьому разі відсутнє розуміння, на основі чого встановлювати рівень оплати праці співробітникам і яким чином співвідносити поточний рівень оплати з ринковим.

Відповідно, перше, але далеко не останнє завдання, яке компанії спочатку хочуть вирішити за допомогою впровадження системи грейдів, – це управління винагородою персоналу. Тобто створити абсолютно прозору і зрозумілу менеджменту систему, яка відповідає на питання: «Кому, за що і скільки платити?».

Інші, не менш важливі завдання грейдування:

– встановити об'єктивну цінність кожного співробітника для компанії,

– підвищити прозорість кар'єрних перспектив для співробітників,

– збільшити ефективність використання фонду оплати праці від 10 до 50%,

– якісно оцінити нинішній персонал,

– привернути увагу потенційних кандидатів на ринку праці тощо.

Важливо оцінювати не посадову особа, а посаду. При цьому посаду, як вона існує зараз, а не ту, якою вона була в минулому. Орієнтуватися необхідно на ключові характеристики посади, а не на випадкові або тимчасові обов'язки працівника.

Алгоритм розробки системи грейдів такий:

– визначення і фіксація всіх процесів на виробничому циклі;

– складання списку працівників (посад), які задіяні в кожному з процесів;

– визначення компетенцій (ключових навичок) кожного працівника на цій посаді;

– розроблення таблиці компетенцій, в якій необхідно відобразити ключові навички та характеристики, які мають істотне значення для всієї компанії.

Також необхідно визначення і постановка балів за 100-бальною системою для кожної компетенції залежно від того, яке значення вона має для цієї посади (0 – найменший бал, 100 – найбільший).

Тут не обійтися без оцінки значень кожної компетенції для кожної конкретної посади. Для цього необхідно створити оціночний комітет, куди входять керівники функціональних напрямів компанії, які збираються разом, щоб досягти консенсусу з оцінювання посад. Також під час обговорення рекомендується використовувати посадові інструкції працівників.

Заключний етап – розроблення методики (або її запозичення в спеціальній літературі і з інших джерел) і визначення ваги кожного бала в грошовому вираженні. І, нарешті, складання таблиці рівнів грейдів.

Варто зазначити, що в результаті розроблення системи може вийти так, що на одному рівні виявляться посади, механізм порівняння яких до розроблення системи був неясний. Наприклад, бухгалтер раптом стане на один рівень з кваліфікованим робітникам. Отже, й оклад на цих посадах після введення грейдів повинен бути однаковий, що, погодьтеся, нереально

Впровадження системи тягне за собою зміни в кадрових документах. Трудове законодавство визначає зміст трудового договору, що укладається з працівником організації. При цьому є обов'язкові і необов'язкові (додаткові) умови. Умови оплати праці (в тому числі розмір тарифної ставки або окладу працівника, доплати, надбавки і заохочувальні виплати) відносяться до перших. Відповідно, щоб зробити зміни, необхідно дотриматися певної процедуру.

У цьому разі ми маємо справу зі зміною організаційних умов праці. Тому в цій ситуації певні сторони умови трудового договору не можуть бути збережені і допускається їх зміна за ініціативою роботодавця. Для цього із зазначенням причин, що викликали необхідність таких змін, роботодавець зобов'язаний повідомити працівника в письмовій формі не пізніше, ніж за два місяці. Якщо у працівника в результаті впровадження нової системи оплати праці відбувається збільшення заробітку, то, як правило, з його боку ніяких нарікань не виникає. У цьому разі роботодавець готує додаткову угоду до трудового договору.

Складнішою є ситуація, коли заробіток працівника в результаті нововведень зменшується. Він може не погодитися працювати в нових умовах. Тут є два шляхи. Перший – переконати працівника. Це залежить від конкретної ситуації. Наприклад, продемонструвати можливості кар'єрного і, відповідно, фінансового зростання. Другий – діяти відповідно до закону. У цьому разі роботодавець зобов'язаний у письмовій формі запропонувати працівникові іншу наявну у нього роботу (як вакантну посаду або роботу, відповідну до кваліфікації працівника, так і вакантну нижчу посаду або нижче оплачувану роботу), яку працівник може виконувати з урахуванням його стану здоров'я. При цьому роботодавець зобов'язаний пропонувати працівнику всі, що відповідають зазначеним вимогам, вакансії, наявні у нього в цій місцевості. За відсутності зазначеної роботи або відмови працівника від запропонованої роботи трудовий договір припиняється відповідно до законодавства.

Найбільш часті помилки, які можуть виникнути в процесі розроблення і впровадження системи грейдів:

– цінність проекту неочевидна керівництву компанії, внаслідок чого проект може бути розпочато без його залучення;

– немає чіткого плану комунікацій;

– немає чіткого уявлення про те, як після реалізації проекту підтримувати систему (головне почати, а там подивимося?).

Щоб уникнути такого роду помилок, необхідно спочатку чітко показати керівництву, як будується проект, які завдання будуть вирішені за допомогою нової системи, і заручитися його підтримкою. Не варто забувати, що багато лінійних менеджерів будуть дивитися на те, як до цього проекту ставиться вище керівництво.

Повертаючись до порівняння системи оплати праці за тарифною сіткою та запропонованої системи грейдів, слід навести такі критерії, що відображено в таблиці 1.

На підставі вищесказаного можна привести основні переваги та недоліки цієї системи.

1. Переваги:

– забезпечує ефективну схему винагороди, що включає оклади, соціальний пакет, премії;

– оптимізує організаційну структуру підприємства;

– є основою формування стратегії в розвитку персоналу;

– забезпечує незалежну оцінку співробітників на відповідність посаді, яку вони займають;

– надає допомогу керівництву в прийнятті рішень індексації заробітної плати у зв'язку зі стратегічними вимогами розвитку;

– забезпечує прозорість перспективи зростання для співробітників;

– скорочує плинність кадрів;

– забезпечують ефективність управління фондом оплати праці.

2. Недоліки:

– вимагає великих фінансових витрат на створення і підтримку системи;

– вимагає залучення великої групи експертів для її розробки;

– складність у справедливій і об'єктивній оцінці параметрів, які можуть спричинити зниження мотивації співробітників;

Таблиця 1

Порівняння тарифної системи та системи грейдів

Тарифні системи	Системи грейдів
Побудовані на основі оцінки професійних знань, навичок і стажу роботи	Передбачає більш широку лінійку критеріїв, що включає такі показники оцінки посади, як управління, комунікації, відповідальність, складність роботи, самостійність, ціна помилки та ін.
Посади шикуються по наростаючому принципом	Грейдування допускає перетин частин двох довколишніх грейдів. У результаті цього робітник або майстер нижчого грейду завдяки своєму професіоналізму може мати більш високий посадовий оклад, ніж, наприклад, спеціаліст з охорони праці, що знаходиться в грейді поруч
Ієрархічна структура тарифної сітки заснована на мінімальній зарплаті, помноженій на коефіцієнти (міжрозрядні, міжгалузеві, міжпосадові і міжкваліфікаційні)	Структура грейдів побудована тільки на вазі посаді, яка прораховується в балах
Всі посади шикуються по строгому наростанню вертикалі (від робітника до управлінця)	Посади розміщуються тільки за принципом важливості для компанії

– виникнення різного роду проблем, пов'язаних з розробленням умов переміщення між грейдами.

Висновки з проведеного дослідження. За оцінками експертів, грейдинг дедалі більше набуває популярності в Україні як спосіб розрахунку заробітних плат переважно через інформаційну закритість вітчизняного ринку. Система грейдів доволі логічна і доступна для реалізації власними силами практично в будь-якій компанії. Проте у будь-якому разі необхідно ретельне вивчення цього питання, особливо його практичного аспекту, щоб отримати найоптимальніший результат з використанням мінімальних часових, людських і фінансових ресурсів.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що впровадження системи грейдування підвищить прозорість системи оплати праці співробітників, зробить її справедливою і керованою, що важливо для успішного розвитку бізнесу. Крім того, дозволить здійснювати оплату праці співробітників пропорційно їхньому внеску в кінцевий результат діяльності компанії з урахуванням їх умінь, знань і навичок, що підвищує їх мотивацію до праці.

Ми вважаємо, що впровадження системи грейдування на підприємствах дозволить забезпечити об'єктивність оцінки посад і ефективність роботи персоналу, а отже, і справедливість винагороди працівників, що є однією з основних вимог до систем оплати праці в ринкових умовах, і оптимізує фонд оплати праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комісарова М.В. Плануємо потребу в персоналі // «Довідник з управління персоналом». 2003. № 3 С. 45–48.

2. О. Сидор. Побудова системи грейдів своїми силами. URL: http://pravo-ukraine.org.ua/blogs/hr/rekryting/4429-pobudova-sistemi-grejdiv-svojimi-silami

3. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2009. 711 с.

4. Проблеми оплати праці і зайнятості в оцінках громадян України та експертів. URL: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD118_ukr_3.pdf

REFERENCES:

1. M.V. Komisarova (2003) Planuiemo potrebu v personali [We plan the need for staff]. “Dovidnyk z upravlinnia personalom” [Personnel Management Guide], no. 3, pp. 45–48.

2. O. Sidor (2015) Pobudova systemy hreidiv svoimy sylamy [Construction of the system of grades on its own]. Available at: http://pravo-ukraine.org.ua/blogs/hr/rekryting/4429-pobudova-sistemi-grejdiv-svojimi-silami

3. A.M. Kolot, O.A. Hrishnova, O.O. Herasymenko ta in (2009) Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny: pidruchnyk [Economics of labor and social-labor relations: textbook] Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

4. Savchenko A. P. (2015) Problemy oplaty pratsi i zainiatosti v otsinkakh hromadian Ukrainy ta ekspertiv [Problems of remuneration and employment in assessments of Ukrainian citizens and experts]. Available at: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD118_ukr_3.pdf

Brik S.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis
and Accounting
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”
Frolov O.O.
Master
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

IMPROVING THE REMUNERATION SYSTEM AT THE ENTERPRISE BY THE IMPLEMENTATION OF THE GRADING SYSTEM

In the current competition of organizations, the most important key factor for success is human resources. Due to the fact that the management organization has to solve a lot of strategic issues, the management seeks to keep and attract employees, increase their efficiency. Therefore, the issue of personnel motivation, in particular, material incentives for employees, comes to the fore.

The most important motivational stimulus for more productive work for employees is the well-established system of remuneration, which allows them to understand the importance of their activities in the final result for the organization, to create prospects for advancement in career ladders, and to form a sense of equity in the payment of their labour. Today, the most effective method to increase the efficiency of the system of motivation and make it transparent and understandable for employees is grading.

In this scientific work, the principles of grading, organizational and economic mechanism of grading, stages of development of grades, drawbacks and problems of introduction of grading are revealed.

According to the results of the study, it can be concluded that the introduction of the grading system will increase the transparency of the employee remuneration system, make it fair and manageable, which is important for the successful business development. In addition, it will allow employees to pay their wages in proportion to their contribution to the final result of the company, taking into account their skills, knowledge, and abilities, which increases their motivation to work.

We believe that the introduction of the grading system at enterprises will ensure the objectivity of job evaluation and staff performance, and, consequently, the fairness of employee remuneration, which is one of the main requirements for wage systems in market conditions and optimizes the payroll.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

FEATURES OF STATE REGULATION OF INNOVATION ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES IN UKRAINE'S HEALTHCARE SPHERE

УДК 336.343.359(477)

Гнилянська Л.Й.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
Національний університет «Львівська політехніка»
Кохан М.О.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка

Стаття присвячена актуальним питанням державного регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я України. Проаналізовано основні проблеми, які стримують інноваційний розвиток, інноваційну діяльність суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я, а також запропоновано шляхи їх вирішення.
Ключові слова: *державне регулювання, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, суб'єкти господарювання, сфера охорони здоров'я.*

Статья посвящена актуальным вопросам государственного регулирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования в сфере охраны здоровья Украины. Проанализированы основные проблемы, которые сдерживают инновационное развитие, инновационную деятельность субъектов хозяйствования в сфере охраны здоровья, а также предложены пути их решения.
Ключевые слова: *государственное регулирование, инновационная деятельность, инновационное развитие, субъекты хозяйствования, сфера охраны здоровья.*

The article is devoted to topical issues of state regulation of economic entities innovative activity in Ukraine's healthcare sphere. The main problems that hamper innovative development, the innovative activity of economic entities in the healthcare sector are summarized. Directions for solving the indicated problems are proposed.
Key words: *state regulation, innovation activity, innovation development, business entities, healthcare.*

Постановка проблеми. Охорона здоров'я населення є однією з важливих функцій національної економіки з огляду на соціальну, економічну та політичну цінність здоров'я. Створення й розвиток системи охорони здоров'я, яка б дала змогу підтримувати на відповідному рівні задоволення потреб громадян у якісних та доступних медичних послугах, постає вкрай необхідним завданням для України. Формування та вдосконалення нормативно-правового забезпечення, відповідна ресурсна підтримка, ефективне та результативне державне управління інноваційною діяльністю у сфері охорони здоров'я – це, вочевидь, стрибок на новий рівень розвитку нашого суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей державного регулювання охорони здоров'я займались багато вітчизняних дослідників, зокрема О. Амоша, Н. Артамова, І. Гладун, Д. Карамишев, Р. Ларіна, В. Москаленко, В. Пашков [5], В. Пальчук [2], Н. Половинчак [2], Г. Слабкий, І. Солоненко. Особливості впровадження інноваційного управління в системі охорони здоров'я розглянуті в працях таких науковців, як А. Абрамешин, Ю. Анісімов, В. Баранчєєв, І. Борисенко, А. Бронштейн, А. Вишневський, В. Воронін, А. Вялков, Н. Герасименко, Н. Грищенко, В. Жаріков, С. Ільдеменов, Ф. Кадиров, Е. Кужель [3], Т. Овчиннікова, М. Портер, Ю. Саліков, Л. Слєсарєв, Д. Стігліц, С. Школяр [3], В. Шевський, Л. Якобсон, З. Юринець [6].

Незважаючи на достатню кількість опублікованих досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, розкриття питань теоретичного та практичного змісту щодо механізмів державного регулювання сфери охорони здоров'я України, окремі аспекти залишилися поза увагою вчених. Зокрема, недостатньо уваги приділено розкриттю такого актуального питання, як особливості, проблеми державного регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я України, що зумовлюють потребу проведення реформування системи охорони здоров'я.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей, проблем державного регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я України з метою розробки пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На теперішньому нестабільному етапі економічного розвитку Україна переживає суттєві трансформації, підґрунтям яких має бути підвищення якості та рівня життя населення. Згідно з оцінками Світового банку Україна витрачає на медицину до 4% ВВП. Окрім цього, додаткові витрати українців на медицину становлять 3,5% ВВП (згідно з результатами дослідження GfK Ukraine, 93% українців, що звертаються до лікарень, платять за лікування з власної кишені). Відповідно, Україна витрачає на неефективну медицину значно більше, ніж будь-яка країна з аналогічним рівнем доходів, при цьому тривалість життя українців є однією з найнижчих в Європі (104 місце серед 183 країн) [2].

Сфера охорони здоров'я України, зокрема інноваційний компонент, потребує ефективності застосування та збільшення бюджетного фінансування. Насамперед це пов'язане з необхідністю підвищення заробітної плати працівникам закладів охорони здоров'я, оновлення та модернізації основних засобів установ. На практиці рівень заробітних плат у сфері охорони здоров'я є одним

з найнижчих у світі [4]. Незважаючи на певне збільшення останнім часом бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я, його розмір (у вимірі на одну особу) залишається дуже низьким, що зумовлює зростання частки особистих витрат населення та заміщення безоплатної медичної допомоги платною.

Варто виділити такі особливості державного регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я України, що зумовлюють потребу проведення реформування системи охорони здоров'я [1; 3; 5; 6–8].

1) Відсутність відповідних налагоджених механізмів захисту авторського права, інтелектуальної власності, правової легалізації в Господарському кодексі України є важливою рисою сучасного державного регулювання інноваційної діяльності та розвитку вітчизняних інноваційних підприємств, дослідних організацій, що створюють інновації у сфері охорони здоров'я. Розвиток інноваційної діяльності підприємств у сфері охорони здоров'я потребує ліквідації декларативності нормативних програм, що стосуються втілення медичних стандартів, фінансування, запровадження обов'язкового медичного страхування; взаємозв'язку інноваційних проектів з чинним законодавством держави.

2) Відсутність ефективної державної підтримки наукових розробок і досліджень, критеріїв увезення в Україну медичних технологій і виробів медичного призначення; недосконаліть нормативно-правових документів щодо правової ідентичності торговельної марки, застосування торгової назви лікарського засобу. Результатом є наявна ситуація виробництва чималої кількості генетичних, недостатньо ефективних лікарських засобів без патентних прав, ввезення на вітчизняні терени застарілого обладнання тощо.

3) Недосконаліть структурно-організаційної моделі системи охорони здоров'я. В Україні, окрім системи охорони здоров'я, що перебуває у підпорядкуванні Міністерства охорони здоров'я України, існує низка паралельних медичних служб, мереж інституцій та відомств, на фінансування діяльності яких витрачається з державного бюджету до половини видатків. Робота відомчих систем охорони здоров'я також пов'язана з підтримкою дублювання функцій медичних установ, відповідно, неефективним використанням державних коштів.

4) Нераціональне використання наявних ресурсів, зокрема дублювання медичних послуг на різних рівнях надання медичної допомоги, що виявляється в концентрації високоспеціалізованих медичних установ на певній адміністративній території. Це, з одного боку, створює регіональну диспропорцію медичного забезпечення, а з іншого боку, призводить до неефективного використання медичних ресурсів на обмеженій території.

5) Низька доступність до якісних послуг з охорони здоров'я, а саме диспропорція в забезпеченні якісними послугами з охорони здоров'я сільського та міського населення України.

Варто зазначити, що перші кроки медичного реформування, а саме оптимізація закладів охорони здоров'я, лише поглибили цю проблему. Якщо раніше в сільській місцевості діяли ФАПи, то сьогодні їх більшість ліквідована, а географічна віддаленість деяких населених пунктів разом з низькою якістю доріг і транспортного зв'язку взагалі залишає певну частину населення України без медичної допомоги.

6) Висока вартість ліків, неконтрольована система ціноутворення на лікарські засоби та відсутність державного забезпечення ліками. Наслідком вищезазначеного є те, що більшість населення України не в змозі придбати необхідні ліки через їх високу вартість. Це має значний вплив на загальний стан здоров'я нації. Україна посідає друге місце в європейському регіоні за рівнем смертності, і цей показник постійно зростає, тоді як в Європейському Союзі він знижується. До того ж одну чверть від загальної смертності становить смертність серед працездатного населення (а для чоловіків це третина всіх смертей; вони мають у три-чотири рази вищу ймовірність, смерті, ніж жінки, в усіх вікових групах від 16 до 60 років). Причому основними причинами смертності є неінфекційні захворювання (серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання, хвороби обміну речовин тощо). Ці показники залишаються незмінними за останні роки. Протягом 2015–2017 рр. через економічну кризу та військовий конфлікт спостерігається подальше погіршення цих показників.

7) Високий рівень корупції та неформальних платежів у сфері охорони здоров'я України. Основну частину ліків та медичного приладдя населення купує в аптечних закладах, а медичні послуги надаються громадянам переважно лікувальними установами. Кошти, витрачені населенням на оплату послуг охорони здоров'я, спрямовані на оплату послуг, які отримані в неформальному секторі економіки (на хабарі, «подяку», грошову винагороду без відповідного юридичного оформлення цієї діяльності тощо).

8) Негативний кадровий баланс, що виявляється у старінні працівників та низькій якості підготовки медичних кадрів; недостатньому припливі в медицину кваліфікованих молодих спеціалістів; імміграції фахових медичних працівників. Низька якість кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я України, зокрема дільничні лікарі, праця яких оплачується за ставками і не залежить від якості їх роботи та обсягу наданих послуг, не зацікавлені в підвищенні своєї кваліфікації. Непрозорість, суб'єктивізм і формалізм механізмів ліцензування медичної практики, акредитації закладів з

охорони здоров'я, атестації медичного персоналу разом з повільним, а інколи відсутнім впровадженням процесу стандартизації медичної практики призводить до поглиблення проблеми надання якісних послуг з охорони здоров'я.

9) Недосконаліть законодавства, що регламентує діяльність сфери охорони здоров'я. Неузгодженість нормативно-правової бази, що визначає та регулює механізми фінансування сфери охорони здоров'я. Це потрібно для встановлення базового пакета медичної допомоги, надання якого держава гарантує всім своїм громадянам безоплатно, тобто за рахунок державних та місцевих бюджетів, уникнення подальшої неузгодженості в ході розроблення пакета підзаконних актів та маніпуляції відповідним неузгодженням тощо.

Серед науковців, урядовців, законодавців, роботодавців, профспілок, представників медичної спільноти й пересічних громадян досі відсутня єдина позиція як щодо остаточного напряму розвитку національної системи охорони здоров'я, бачення шляхів її фінансування, так і щодо необхідності, можливості й форми запровадження страхової медицини.

Впроваджуючи сучасну медичну реформу, держава змінює принцип фінансування первинної медичної допомоги. З початку 2018 р. в Україні почала працювати національна солідарна система медичного страхування, відбулись певні зміни в ланці первинної медичної допомоги. Позитивом є те, що передбачається оплата роботи лікаря, який насправді веде пацієнта, незалежно від того, в якій установі він працює. В медичній реформі задекларовано, що держава в особі Національної служби здоров'я України (НСЗУ) буде оплачувати обстеження, загальні аналізи, лікування, профілактику деяких захворювань, вакцинацію, видачу лікарняних листів і рецептів за програмою «Доступні ліки», а також деякі інші послуги. Пацієнт матиме змогу звертатися до сімейного лікаря в державну чи приватну амбулаторію і не платити за прийом, тоді гроші з держбюджету будуть переводитися за пацієнтом [2].

Медична реформа створює умови для бізнесу, що безпосередньо впливатимуть на якість і доступність медичних послуг у регіоні. Відкриваються нові можливості для державно-приватного партнерства. Компанії матимуть змогу забезпечення чи ремонту або будівництва амбулаторії, натомість амбулаторія надаватиме медичні послуги співробітникам компанії, їх сім'ям, а її роботу фінансуватиме НСЗУ. Також бізнес може оплачувати додаткові бонуси (наприклад, щеплення від грипу або профілактику професійних захворювань), які не оплачуватиме НСЗУ.

Ще одною позитивною зміною є автономізація медичних установ, яка дасть змогу самостійно визначати штат працівників та формальну можливість розпоряджатися коштами лікарні.

Проте, незважаючи на задекларовані інноваційні перетворення, виникають проблеми на етапі реалізації анонсованих реформ. Для їх подолання доцільно звернути увагу на необхідність:

– підвищення кількості сертифікованих сімейних лікарів;

– вирішення питань можливості вільного вибору сімейного лікаря в сільських умовах, оскільки базова медицина у сільській місцевості практично ліквідована;

– паралельного та послідовного державного управління в ході реалізації анонсованих програм для подолання безладу, який створився в процесі переходу на нову систему охорони здоров'я;

– ліквідації розмитості та неоднозначності правової термінології, конкурентного та неузгодженого законодавства, що вже приводить до правових колізій, суперечності законодавчих актів постановам реформи;

– врахування ризику впровадження та процесу фінансування задекларованих положень, оскільки держава не має впливу на ціноутворення в приватному секторі;

– вирішення колізій, які виникають у ході проведення торгів із залученням міжнародних спеціалізованих організацій (неоднозначна економічна ефективність проведення торгів, тривалий термін проведення закупівлі, сумнівна якість препаратів, які закуповуються, і низький термін їхньої придатності, інформаційна закритість, бюрократичність).

Висновки з проведеного дослідження. Ідея реформування системи охорони здоров'я та її інноваційного розвитку потребує чітких засобів та правових механізмів державного регулювання. Важливим є поступовий рух щодо реального усвідомлення державними представниками підсилення інноваційної компоненти у функціонуванні сфери охорони здоров'я з метою підвищення цінності здоров'я кожного громадянина. Наявна система охорони здоров'я вимагає інноваційних трансформацій задля підняття її на абсолютно новий рівень існування та перспективного розвитку. Важливим стає врахування недоліків та вдосконалення системи державного регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України: Розпорядження КМУ від 30 листопада 2016 р. № 1013-р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80.

2. Пальчук В., Половинчак Н. Медична реформа: чого чекати у 2018 році. Українська правда. URL: http://blogs.pravda.com.ua/authors/badikov/5ab0becc6a5f7.

3. Кужель Е., Школяр С. Ліцензійна робота у сфері комерціалізації наукових досягнень та у транс-

фері технологій. Вестник патентного поверенного. 2017. № 5. С. 12.

4. Офіційний сайт Світового банку: Статистика // База даних Світового банку. URL: http://data.worldbank.org.

5. Пашков В. Державна політика щодо соціальних інновацій у галузі охорони здоров'я. Online Аптека.UA: специализированное медицинское интернет-издание для врачей, провизоров, фармацевтов, студентов медицинских и фармацевтических вузов. 2017. URL: http://www.apteka.ua/article/3647.

6. Юринець З. Інноваційний потенціал і державна інноваційна політика в системі підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 4. С. 35–37.

7. Юринець З., Задорожний Д., Звір В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні та світі. Науковий вісник НЛТУ України: збірник наук.-техн. праць. Вип. 20.8. Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. С. 168–174.

8. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI. 2015. № 9–10. P. 32–35.

REFERENCES:

1. Kontseptsiya reformy finansuvannya systemy ohorony zdorov'ya Ukrayini [Reform conception of financing of Ukraine's healthcare system]: Rozporyadzhennya KMU vid 30 listopada 2016 r. № 1013-r. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-r (in Ukrainian).

2. Palchuk V., Polovinchak N. (2018). Medichna reforma: chogo chekaty u 2018 rotsi [Medical reform: what to expect in 2018]. Ukrayinska pravda [The Ukrainian true] (electronic journal) Available at: http://blogs.pravda.com.ua/authors/badikov/5ab0becc6a5f7/ (in Ukrainian).

3. Kuzhel E., Shkolyar S. (2017). Litsenziyna robota u sferi komertsializatsiyi naukovнh dosyagnen ta u transferi tehnologiy [Licensed work in the field of commercialization of scientific achievements and in the transfer of technologies]. Vestnik patentnogo poverennogo [Announcer of patent attorney], vol. 5, pp. 12 (in Ukrainian).

4. Ofitsiyniy sayt Svitovogo banku: Statystyka (2016) [Official web-site of the World bank: Statistics]. Baza danyh Svitovogo banku [Database of the World bank]. – Available at: http://data.worldbank.org.

5. Pashkov V. (2017). Derzhavna polityka schodo sotsialnyh innovatsiy u galuzi ohoroni zdorov'ya [Public policy in relation to social innovations in industry of health protection]. Online Apteka.UA. Spetsializirovannoe meditsinskoe internet-izdanie dlya vrachey, provizorov, farmatsevtov, studentov meditsinskih i farmatsevticheskih vuzov [Online Pharmacy.UA. Specialized medical internet publishing for doctors, pharmacists, druggists, students of medical and pharmaceutical institutions of higher learning]. Available at: http://www.apteka.ua/article/3647 (in Ukrainian).

6. Yurynets Z. (2016). Innovatsiyniy potentsial i derzhavna innovatsiyna polityka v systemi pidvyschennya konkurentospromozhnosti natsionalnoyi ekonomiky [Innovative potential and public innovative policy in the system of increase of competitiveness of national economy]. Investytsiyi : praktika ta dosvid [Investments : of practical worker and experience], vol. 4, pp. 35–37 (in Ukrainian).

7. Yurynets Z., Zadorozhniy D., Zvir V. (2010). Rozvytok innovatsiynoyi diyalnosti v Ukrayini ta sviti []. Naukoviy visnik NLTU Ukrayini: zbirnik nauk.-tehn. prats. Lvlv: RVV NLTU UkraYini, vol. 20.8, pp. 168–174 (in Ukrainian).

8. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. (2015). Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI, vol. 9–10, pp. 32–35.

Gnylianska L.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Management of Organizations
L'viv Polytechnic National University
Kokhan M.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF STATE REGULATION OF INNOVATION ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES IN UKRAINE'S HEALTHCARE SPHERE

The article is devoted to topical issues of state regulation of the innovative activity of economic entities in Ukraine's healthcare sphere. The health of the population is one of the important functions of the national economy. For this, we need to consider the social, economic, and political value of health. The necessary task for Ukraine is the creation and development of the health system, support at a high level to meet the needs of citizens, providing quality and affordable medical services.

The main purpose of the article is the analysis of features of state regulations of economic entities' innovative activity in the sphere of Ukraine's healthcare, develop proposals for their solution.

The features of state regulation of economic entities innovation activities in the sphere of Ukraine's healthcare that lead to the need for reform of the health system have been identified.

These include the lack of the adjusted mechanisms for the protection of copyright, intellectual property, legalization in the legislation of Ukraine; the lack of effective state support of scientific research and development, criteria of importation of medical technology and medical products to Ukraine; the imperfection of regulatory documents for legal identity of the trade mark, the use of trade names of drugs; the imperfection of the structural-organizational model of the healthcare system (number of parallel health services, networks of institutions and agencies, duplication of health institutions); irrational use of available resources, in particular, the duplication of medical services at different levels of healthcare provision, which manifests itself in the concentration of specialized medical institutions in a particular administrative territory; low access to quality services in health, disparities in the provision of quality services for the health protection of rural and urban population; the high cost of medications, uncontrolled pricing system for medicines, and the lack of state provision of medicines; high levels of corruption and informal payments in the health sector; negative employment balance (aging workers and low quality of medical training, insufficient inflow into medicine young professionals, immigration of professionals); the imperfection of the legislation regulating the health sector activities, the inconsistency in the regulatory framework, which defines and regulates the financing mechanisms of the health sector.

Directions to solve the indicated problems of state regulation of economic entities' innovative activity in Ukraine's healthcare sphere have been proposed.

БЕЗПЕКА ПРАЦІ У ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ
LABOUR SAFETY IN FINANCIAL INSTITUTIONS

УДК 622.8

Довбенко Т.О.
к.т.н., доцент кафедри
охорони праці і безпеки життєдіяльності
Національний університет
водного господарства
та природокористування
Довбенко В.С.
к.т.н., доцент кафедри
охорони праці і безпеки життєдіяльності
Національний університет
водного господарства
та природокористування
Прокопчук Н.М.
доцент кафедри
охорони праці і безпеки життєдіяльності
Національний університет
водного господарства
та природокористування

У статті проаналізовано безпеку та охорону праці щодо роботи працівників фінансових установ. Визначено сукупність факторів виробничого середовища, що чинять негативний вплив на роботу працівників. Встановлено комплекс заходів безпеки щодо попередження професійних захворювань, травмонебезпечних ситуацій та нещасних випадків. Розглянуто негативний вплив санітарно-гігієнічних чинників на здоров'я працівників. Наведено способи профілактики професійних захворювань.
Ключові слова: *праця, безпека, охорона праці, чинники, професійні захворювання, інцидент, заходи.*

В статье проанализированы безопасность и охрана труда работников финансовых учреждений. Определена совокупность факторов производственной среды, оказывающих негативное влияние на работу. Установлено комплекс мер безопасности по предупреждению профессиональных заболеваний, травмоопасных ситуаций и несчастных случаев. Рассмотрено негативное влияние санитарно-гигиенических факторов на здоровье работников. Приведены способы профилактики профессиональных заболеваний.
Ключевые слова: *труд, безопасность, охрана труда, факторы, профессиональные заболевания, инцидент, мероприятия.*

The article presents the results of the analysis of safety and health at work of employees of financial institutions. A set of factors of the production environment, which has a negative effect on the work of the employee, is determined. A set of safety measures has been established to prevent occupational diseases, traumatic situations, and accidents. The negative influence of sanitary-hygienic factors on employee health is considered. The methods of prevention of occupational diseases are given.
Key words: *labour, safety, occupational safety, factors, occupational diseases, incident, measures.*

Постановка проблеми. «Гідна робота – це безпечна робота», як говорив Хуан Сомавія. Гасло Генерального директора Міжнародної організації праці приховує низку важливих аспектів щодо питань охорони та безпеки праці, зокрема умови праці, психофізіологічний чинник, людський фактор, соціально-економічні заходи, технічні системи, професійні захворювання, травматизм, профілактику травматизму. Відомий факт [1, с. 4] міжнародного досвіду, що суб'єкти господарювання, які ігнорують вимоги гігієни та безпеки праці, руйнують економічну ефективність підприємств і апріорі виключають можливість сталої стратегії їх розвитку. Безпека праці в концепції сталого розвитку розглядається як одна з базових потреб людини [1, с. 4]. Перш за все вона передбачає комплексність заходів, які спрямовані на виключення впливу шкідливих та небезпечних чинників, а також попередження професійних захворювань та виробничого травматизму. Ігнорування міжнародних та національних норм безпеки, порушення організаційних та технічних умов, незадовільні санітарно-гігієнічні показники, несприятливий мікроклімат в середовищі, порушення в ергатичній системі «людина – техніка» тощо є основними причинами небезпек та ризиків на робочому місці. Тому постає завдання аналізу умов праці та безпечних методів ведення діяльності на прикладі фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей охорони та безпеки праці працівників установ, які надають фінансові послуги, займались А.М. Гусєв [2], А.О. Толок [3], В.В. Обливанцов [4], В.Ц. Жидецький [5]. Згідно з даними джерел [2, с. 27; 4, с. 66] чільне місце в розвитку та прогресуванні психофізіологічного фактору посідають комп'ютеризовані технології. Використання електронно-обчислювальних машин у виробничому процесі передбачає шкоду здоров'ю працівника, призводить до травмонебезпечних ситуацій, інцидентів, патологій. Крім того, згідно з даними джерела [3, с. 42–54], до шкідливих факторів, які впливають на працівників офісних приміщень, відносять мікроклімат, освітлення, електромагнітні випромінювання, ергономіку робочого місця, культуру безпеки, оплату праці, стимулювання, плинність кадрів тощо. Відповідно до статті 13 Закону України «Про охорону праці» роботодавець зобов'язаний створити на робочому місці в кожному структурному підрозділі умови праці згідно з нормативно-правовими актами. Складність процесів цієї системи полягає в нехтуванні відповідних правил безпеки та легковажному ставленні як працівника, так і роботодавця до вимог охорони праці під час виконання трудових обов'язків у фінансових установах.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз за допомогою методу індукції факторів виробничого середовища та умов праці, а також їх впливу на функціонування організму працівників фінансових установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки численним дослідженням встановлено, що на працівників установ, які надають фінансові послуги, впливає низка небезпечних та шкідливих чинників, а саме фізичні, хімічні, біологічні та психофізіологічні фактори. При цьому до фізичних факторів можна віднести підвищені рівні рентгенів-

ського, ультрафіолетового, інфрачервоного випромінювання, електроураження, запиленість повітря виробничого середовища, підвищений вміст іонів та рівень світлового потоку; до хімічних – леткі хімічні речовини, що виділяються в повітря робочої зони з полімерів і пластмас, озон, хлоровмісні сполуки, що вивільняються під час роботи моніторів і лазерних принтерів; до біологічних – деякі види патогенних мікроорганізмів, що передаються через клавіатуру й мишу різними користувачами одного комп'ютера; до психофізіологічних – напруження зору, пам'яті, уваги, стрес та втому від втрати та оброблення інформації, монотонність праці тощо.

Модель управління охороною праці в таких установах повинна бути націлена на запобігання виникненню перш за все захворювань працівників, а також нещасних випадків та травмонебезпечних ситуацій, при цьому існує низка заходів безпеки (рис. 1). Виходячи з рис. 1, проаналізуємо організаційні заходи з охорони та безпеки праці щодо роботи працівників фінансових установ. Відповідно до Закону України «Про охорону праці» (стаття 6) умови праці на робочому місці, а також безпека машин, механізмів, устаткування, що використовуються працівником, повинні відповідати вимогам чинного законодавства.

При цьому в системі управління охороною праці керівництво установи зобов'язане якісно виконувати функції планування, прогнозування, контролю, обліку та стимулювання, а також підтверджувати їх реалізацію управлінням документацією.

Враховуючи вищесказане, зауважимо, що для вжиття заходів повинна бути нормативна, розпорядна, звітна та облікова документація з питань охорони й безпеки праці:

– закони, норми, правила, типові положення, знаки, бланки (нормативна);

– накази, розпорядження, положення, інструкції (розпорядна);

– форми офіційної статистичної звітності (звітна);

– журнали, переліки, графіки, протоколи, плани, схеми, де відображається вся діяльність з охорони праці в установі (облікова).

Згідно з НПАОП 0.00-4.12-05 «Типове положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці» та НПАОП 0.00-7.15-18 «Вимоги щодо безпеки та захисту здоров'я працівників під час роботи з екранними пристроями» роботодавець повинен забезпечити навчання й перевірку знань працівників з питань

Рис. 1. Заходи безпеки щодо роботи працівників фінансових установ

охорони праці та безпечного використання екранних пристроїв до початку роботи з ними, а також в разі модифікації та організації роботи обладнання. Обов'язково з працівниками фінансових установ начальник служби (відділу) охорони праці повинен провести вступний інструктаж, а керівник підрозділу – первинний та повторний інструктажі, за настання інциденту – позаплановий.

Крім того, працівники фінансових установ, які використовують у своїй діяльності монітори, як профілактику (ДСанПіН 3.3.2.007-98) повинні проходити періодичні медичні огляди раз на два роки комісією в складі терапевта, невропатолога та офтальмолога.

Велике значення мають також санітарно-гігієнічні чинники виробничого середовища, а саме мікроклімат, освітлення, шум, вібрація, неіонізуюче та іонізуюче електромагнітне випромінювання (табл. 1).

В табл. 1 наведено оптимальні значення параметрів мікроклімату робочих приміщень, де експлуатуються ЕОМ для двох категорій робіт, а саме 1а (роботи, що виконуються сидячи і не потребують напруження) та 1б (роботи, що виконуються сидячи, стоячи або пов'язані з ходінням та супроводжуються деякими фізичними напруженнями).

Відхилення параметрів метеорологічних умов під час роботи за комп'ютером приводить до порушень функціонування організму, а саме перегрівання та переохолодження. Перегрівання організму працівника характеризується підвищенням температури, збільшенням частоти пульсу, розширенням судин, згущенням крові, запамороченням та втратою свідомості. Переохолодження тіла користувача призводить до порушення діяльності капілярів, зниження кровообігу. Загальне переохолодження є причиною пневмонії, бронхіту, радикуліту, невралгії, ревматизму, запалення верхніх дихальних шляхів та інших захворювань. Засобами нормалізації параметрів мікроклімату приміщень є опалення, вентиляція, кондиціонування повітря, засоби автоматичного контролю та сигналізації тощо.

Основним джерелом шуму та вібрації виробничих приміщень фінансових установ є робота периферійних пристроїв (принтерів, розмножувальної техніки), а також кондиціонерів, вентиляторів, трансформаторів тощо. Ризики, пов'язані з підвищенням рівня шуму, виявляються у вигляді втоми та стресу.

Зниження рівня шуму можна досягнути шляхом використання низько шумового обладнання, спеціальних матеріалів для оздоблення приміщення та різноманітних пристроїв, що поглинають звуки.

Недостатній рівень загального освітлення приміщень, де експлуатуються електронно-обчислювальні машини, призводить до захворювання органів зору.

Відповідно до джерела [6, с. 63] в результаті тривалої роботи за комп'ютером в працівників найчастіше виявляються такі захворювання, як синдром сухого ока (60%), хвороби серцево-судинної системи (20%), захворювання шлунково-кишкового тракту (10%), шкірні захворювання (5%).

Крім того, під час експлуатації електронно-обчислювальних машин велике значення мають параметри робочого місця, технічного обладнання та режимів праці й відпочинку, які визначаються ДСанПіН 3.3.2.007-98.

Працівники, які використовують у трудовому процесі відеодисплейні термінали, мають право на додаткові перерви (10–15 хвилин), що визначається трудовим та колективним договорами установи.

Порушення санітарно-гігієнічних і санітарно-протиепідемічних правил та норм передбачає дисциплінарну, адміністративну та кримінальну відповідальність.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті проаналізовано вплив факторів виробничого середовища на роботу працівників фінансових установ. Встановлено, що негативну

Таблиця 1

Оптимальні значення санітарно-гігієнічних показників виробничого середовища під час роботи за комп'ютером

Мікроклімат (ДСН 3.3.6.042-99)		
Температура повітря: холодний період: легка-1а – 22–24; легка-1б – 21–23; теплий період: легка-1а – 23–25; легка-1б – 22–24. Відносна вологість: 40–60%. Швидкість руху повітряних мас: 0,1 м/с.		
Освітлення (ДБН В.2.5-28:2016) 300–500 лк		Шум (ДСН 3.3.6.037-99) 50 дБА
Неіонізуюче та іонізуюче електромагнітне випромінювання, (ГН 2152-80), число іонів в 1 куб. см повітря		
Мінімально необхідні	n- – 400	n+ – 600
Оптимальні	n- – 1 500–3 000	n+ – 3 000–5 000
Максимально допустимі	n- – 50 000	n+ – 50 000

дію на виконання трудових обов'язків чинять небезпечні та шкідливі виробничі фактори, а саме фізичні, хімічні, біологічні та психофізіологічні. Крім того, значний вплив на функціональні порушення організму користувача спричиняє робота за електронно-обчислювальними машинами, зокрем відхилення від оптимальних параметрів мікроклімату, освітлення, шуму, іонізуючого випромінювання. Встановлено також низку заходів безпеки працівників установ, які надають фінансові послуги (організаційні, технічні, психофізіологічні).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зеркалов Д.В. Безпека праці: монографія. Київ: Основа, 2012. 637 с.

2. Гусєв А.М. Особливості охорони праці в банківських закладах. Економіка: теорія та практика. 2015. № 1. С. 26–30.

3. Толок А.О. Охорона праці в галузі (для економічних спеціальностей): навч. посібник. Київ, 2008. 127 с.

4. Обливанцов В.В. Безпека праці в банківських установах при використанні комп'ютерних технологій. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Т. 19. Суми: УАБС НБУ, 2007. С. 66–70.

5. Жидецький В.Ц. Охорона праці користувачів комп'ютерів: навчальний посібник. Львів: Афіша, 2000. 176 с.

6. Задорожна М.В. Попереджуємо професійні ризики гіподинамії. Охорона праці і пожежна безпека. 2012. № 6. С. 62–65.

REFERENCES:

1. Zerkalov D.V. Bezpeka pratsi. Monohrafiya. K.: Osnova, 2012. 637 s.

2. Husyev A.M. Osoblyvosti okhorony pratsi v bankivs'kykh zakladakh. Ekonomika: teoriya ta praktyka. 2015. № 1. S. 26–30.

3. Tolok A.O. Okhorona pratsi v haluzi (dlya ekonomichnykh spetsial'nostey): navch. posibnyk. Kyiv, 2008. 127 s.

4. Oblyvantsov V.V. Bezpeka pratsi v bankivs'kykh ustanovakh pry vykorystanni komp'yuternykh tekhnolohiy. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrayiny: zbirnyk naukovykh prats'. Sumy: UABS NBU, 2007. T. 19. S. 66–70.

5. Zhydets'kyy V.Ts. Okhorona pratsi korystuvachiv komp'yuteriv: navchal'nyy posibnyk. L'viv: Afisha, 2000. 176 s.

6. Zadorozhna M.V. Poperedzhuyemo profesiyni ryzyky hipodynamiyi. Okhorona pratsi i pozhezhna bezpeka. 2012. № 6. S. 62–65.

Dovbenko T.O.
Candidate of Engineering Sciences,
Senior Lecturer at Department of Occupational Health and Safety,
National University of Water and Environmental Engineering
Dovbenko V.S.
Candidate of Engineering Sciences,
Senior Lecturer at Department of Occupational Health and Safety,
National University of Water and Environmental Engineering
Prokopchuk N.M.
Senior Lecturer at Department of Occupational Health and Safety
National University of Water and Environmental Engineering

LABOUR SAFETY IN FINANCIAL INSTITUTIONS

The article presents the results of the analysis of safety and health at work as to employees of financial institutions. The safety of work in the concept of "sustainable development" is considered as one of the basic human needs. First of all, it foresees for the complexity of measures aimed at eliminating the influence of harmful and dangerous factors, as well as the prevention of occupational diseases and occupational injuries. The complexity of the processes of this system consists of neglecting the relevant safety rules and the frivolous attitude of both the worker and the employer to the requirements of labour protection in the line of labour duties in financial institutions. The researches have established that employees of institutions providing financial services are affected by a number of dangerous and harmful factors, namely: physical, chemical, biological, and psychophysiological. The model of management of occupational safety at such institutions should be aimed at preventing the emergence of, first of all, occupational diseases, as well as accidents and injuries situations, with a number of security measures. Organizational safety measures include the fulfilment of legislative and regulatory requirements, document management, adherence to the requirements of occupational safety and health instructions, training of employees for safety measures, periodic medical examinations, and the accomplishment of the functions of the labour protection management system etc. Technical measures of safety and labour safety are aimed at the accomplishment of rules and norms of fire safety, electrical safety, observance of optimal parameters of microclimate, lighting, noise, electromagnetic radiation, and others. Psychophysiological measures of safety and labour safety are aimed at prevention of the development of tiredness and stress;

avoiding conflicts; the culture of safety, etc. Therefore, the system of management of safety documentation should circulate in the institution. The institution should have normative, disposable, reporting, and accounting documentation on safety and labour safety, namely: normative – laws, norms, rules, standard positions, signs, forms; dispositive – orders, directions, regulations, instructions; reporting – forms of official statistical reporting; accounting documentation shows all activity on the labour protection of the enterprise, it includes magazines, lists, schedules, protocols, plans, schemes. It is established that poor quality management of occupational safety and security, non-compliance with technical parameters, psychophysiological factors can lead to occupational diseases and incidents. Moreover, computers and peripheral devices have the main impact on employees of financial institutions. Failure to comply with the optimal parameters of working conditions when operating computerized equipment leads to occupational diseases (dry eye syndrome, tunnel syndrome).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ Г. ЗАРЕЧНЫЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

ANALYSIS OF THE IMPACT OF LOCATION ON THE MARKET VALUE OF THE REAL ESTATE OBJECT (ON THE EXAMPLE OF ZARECHNY, PENZA REGION)

УДК 69.001.6

Долгушева Е.К.
студентка
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»
Смирнова Ю.О.
к.э.н., доцент кафедры «Экспертиза и управление недвижимостью»
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»

Стоимость объекта недвижимости моделируется в зависимости от влияния большого количества разнообразных факторов. Поэтому объекты недвижимости оцениваются на определенную дату. По времени стоимость объекта недвижимости может изменяться не равномерно, а скачкообразно из-за неблагоприятного влияния множества факторов. В этом случае важно уметь спрогнозировать изменение стоимости недвижимости при оценивании.
Ключевые слова: *макрофакторы, спрос, предложение, рыночная стоимость, объект, инфраструктура.*

Вартість об'єкта нерухомості моделюється залежно від впливу великої кількості різноманітних факторів. Тому об'єкти нерухомості оцінюються на певну дату. За часом вартість об'єкта нерухомості може змінюватись не рівномірно, а стрибкоподібно через несприятливий вплив безлічі чинників. В цьому разі важливо вміти спрогнозувати зміну вартості нерухомості під час оцінювання.
Ключові слова: *макрофактори, попит, пропозиція, ринкова вартість, об'єкт, інфраструктура.*

The cost of a real estate object is modelled depending on the influence of a large number of various factors. Therefore, real estate is valued at a certain date. Over time, the value of the real property may change not uniformly but abruptly over the adverse effects of many factors. In this case, it is important to be able to predict the change in the value of real estate in the assessment.
Key words: *macro factors, demand, supply, market value, object, infrastructure.*

Постановка проблемы. В статье определяется и сравнивается стоимость жилья в г. Заречный Пензенской области, а также осуществляется выбор наиболее экономичного варианта с учетом социальных, экономических, экологических факторов и факторов государственного регулирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием ценовых аспектов развития гражданского строительства посвящены труды таких ученых, как М.Ф. Дьячков, А.М. Гольдберг, Д.А. Лингарт, В.А. Прокофьев, И.В. Попова, Ю.О. Смирнова.

Постановка задания. Целью исследования является анализ влияния местоположения на рыночную стоимость объекта недвижимости (на примере г. Заречный, Пензенской области).

Изложение основного материала исследования. Назовем основные факторы, влияющие на стоимость недвижимости.

На стоимость недвижимости оказывает как положительное, так и отрицательное влияние множество факторов, а именно социальные, экономические, экологические, а также факторы государственного регулирования.

Существуют три уровня влияния факторов, таких как региональный, местный, непосредственное окружение. Рассмотрим каждый уровень подробно.

Первый уровень (региональный) – уровень влияния факторов, имеющих общий характер, не связанных с конкретным объектом недвижимости и не зависящих непосредственно от него, но косвенно влияющих на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

К этому уровню относятся 4 группы факторов.

1) Социальные:

– необходимые потребности в приобретении объектов недвижимости и их использования;

– тенденции изменения численности населения;

– уровень образования и культуры, уровень преступности;

– стиль и уровень жизни.

2) Экономические:

– общее состояние мировой экономики, экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне;

– факторы спроса по уровню дохода, платежеспособности, доступности кредитных ресурсов;

– факторы предложения по наличию источников, условиям финансирования строительства и реконструкции, числу объектов, выставленных на продажу, стоимости строительно-монтажных работ;

– процентные ставки, арендная плата, издержки при формировании продаж, налоги.

Одной из особенностей рынка недвижимости в России является его двухвалютность. Привязка цены объекта недвижимости к иностранной валюте приводит к большой зависимости цены от изменений ее курса и покупательной способности в России.

3) Физические:

– климатические условия, природные ресурсы и источники сырья, рельеф, топография, почва и др.;

– экология;

– сейсмические факторы.

4) Политические (административные):

– политическая стабильность, безопасность;

– налоговая и финансовая политика, предоставление различных льгот;

– услуги муниципальных служб (дороги, благоустройство, общественный транспорт, детские учреждения, противопожарная служба);

– наличие законодательства (ипотечное, о собственности, об операциях с недвижимостью, в области экологии, о залоге, в области строительства, о кредитной политике и др.).

Второй уровень (местный) – уровень влияния локальных факторов в основном в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

Ко второму уровню относятся такие факторы.

Местоположение:

– по отношению к центру города, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побережью, коммунальным учреждениям;

– наличие и состояние коммуникаций;

– наличие объектов социально-культурного назначения;

– размещение объектов в плане города (района), примыкающее окружение;

– условия продаж;

– особые условия сделок, мотивы продавцов и покупателей.

Влияние местоположения можно разделить на макро- и микрофакторы. Макрофакторы – это близость объекта недвижимости к крупным городским центрам, а микрофакторы – непосредственное окружение объекта. В долгосрочном плане стоимость недвижимости зависит не только от влияния существующих факторов местоположения, но и от изменения их со временем [2].

Третий уровень (непосредственное окружение) – уровень влияния факторов, связанных с объектом недвижимости и во многом обусловленных его характеристиками.

Влияние факторов может происходить одновременно на различных уровнях, а учитываться последовательно в зависимости от степени детализации оценивания и вида оцениваемой стоимости. Оценщик недвижимости должен установить степень влияния каждого фактора на итоговую цену, а затем влияние всех факторов в совокупности и сделать общее заключение о стоимости недвижимости с необходимым обоснованием.

К третьему уровню относятся такие факторы.

1) Физические характеристики:

– площадь, размеры, форма, материал постройки, год постройки или реконструкции, этажность и др.;

– качество строительства и эксплуатации;

– наличие коммунальных услуг;

– функциональная пригодность;

– привлекательность, комфорт.

2) Архитектурно-строительные:

– стиль, планировка, конструкции и т. д.;

– объемно-планировочные показатели и др.

3) Финансово-эксплуатационные:

– эксплуатационные расходы;

– стоимость строительства.

Местоположение, как правило, является наиболее существенным и динамичным фактором, который влияет на стоимость объекта и трудно поддается объективному описанию. Данному критерию уделяется особое внимание, что вполне оправдано из-за степени его влияния на рынке

Таблица 1

Стоимость 1 кв. м в г. Заречный Пензенской обл. (на 1 сентября 2018 г.)

Район местоположения квартиры	Диапазон цен, руб./кв. м		Средняя цена предложения	Среднее значение
	мин.	макс.	руб./кв. м	руб./кв. м
Центр, элитный сектор	32 000	103 000	50 000	67 500
Крупные спальные районы	23 000	35 000	25 000	29 000
Прочие районы	20 000	22 500	22 000	21 250

Таблица 2

Стоимость 1 кв. м земельного участка в г. Заречный Пензенской обл. (на 1 сентября 2018 г.)

Район местоположения земельного участка	Диапазон цен, руб./кв. м		Средняя цена предложения	Среднее значение
	мин.	макс.	руб./кв. м	руб./кв. м
Центр, элитный сектор	20 000	50 000	45 000	35 000
Крупные спальные районы	13 000	18 000	15 000	15 500
Прочие районы	8 333	15 000	10 000	11 667

недвижимости. Для многих людей местоположение является наиболее важным условием при выборе объекта недвижимости.

Из вышесказанного делаем вывод, что стоимость объектов недвижимости складывается из множества взаимосвязанных факторов. Поэтому при оценивании объекта недвижимости стоит учитывать не только общие факторы, но и специфические показатели, присущие конкретному объекту недвижимости. В данном случае главной задачей является как можно более правильное и точное определение стоимости недвижимости.

Выводы из проведенного исследования. В результате анализа установлено, что местоположение объекта недвижимости (в нашем случае – квартиры и 1 кв. м земельного участка) непосредственно влияет на его стоимость. Причем это относится как к землям под индивидуальное жилищное строительство, так и к земельным участкам под коммерческую застройку. При приближении к центральной части города стоимость квадратного места земли увеличивается. Это объясняется тем, что в городском центре более развиты инфраструктура, транспортная система, обеспеченность объектами административно-общественного назначения и т. д. Это является важным аспектом как с точки зрения покупателя, так и с точки зрения предпринимателя. Особое значение имеет престижность района.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Волкова Ю.Н., Бабичева Н.В., Смирнова Ю.О. Анализ эффективности мероприятий при изменении назначения недвижимого имущества в современных условиях. Успехи современной науки. 2017. Т. 4. № 1. С. 140–142.

2. Учинина Т.В., Толстых Ю.О., Люлькина Н.М., Евсюкова А.И. Влияние фактора местоположения на стоимость номерного фонда гостиниц (на примере г. Пензы). Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 428.

3. Динамика средней стоимости продажи кв. метра квартир в Пензе и области. URL: http://penza.mirkvartir.ru/prodazha-kvartir.

4. Местоположение и окружение недвижимости. URL: http://snip1.ru/house/development-nedvizhimosti-2/mestopolozhenie-i-okruzhenie-nedvizhimosti.

5. Танаева Т.Н., Толстых Ю.О., Кашежева А.А., Учинина Т.В. Особенности формирования рынка и позиционирования торговых объектов в г. Пензе. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 414.

6. Слугин О.В. Факторы, влияющие на стоимость недвижимости. URL: http://abc.vvsu.ru/Books/up_oczenkanedvish/page0002.asp.

7. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости. URL: http://www.elfidel.com/articles/13943.

8. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м первичного рынка жилья в Пензе по районам. URL: http://macon-realty.ru/analytics/show.

REFERENCES:

1. An analysis of the effectiveness of the operations when changing the designation of the real estate in the modern conditions. Volkov Yu.N., Babicheva N.V., Smirnov Yu.O. Uspekhi modern nayki. 2017. T. 4. № 1. P. 140–142.

2. Influence of the infrastructure factor on the efficiency of the local hotel counters (on the fringe of Penza). Uchinina T.V., Tolstykh Yu.O., Lyulkina N.M., Evsyukova A.I. The modern problems of nuke and education. 2013. No. 6. P. 428.

3. Dynamics of the average cost of sale sq. M. apartment in Penza and share [Electronic resurs]: http://penza.mirkvartir.ru/prodazha-kvartir.

4. Location and relocation of real estate [Electronic Map]: http://snip1.ru/house/development-nedvizhimosti-2/mestopolozhenie-i-okruzhenie-nedvizhimosti.

5. The components of the formation of the market and the formation of trade objects in the city of Penza. Taneeva T.N., Tolstykh Yu.O., Kashegeva A.A., Uchinina T.V. The modern problems of nakedness and education. 2014. № 5. P. 414.

6. Sligin O.V. Factors influencing the property of real estate [Ellektrny Resurs]: http://abc.vvsu.ru/Books/up_oczenkanedvish/page0002.asp.

7. Factors that determine the price of the property of the real estate [Electronic Map]: http://www.elfidel.com/articles/13943.

8. The average capacity of 1 square. m. pervichnogo housing market in the Peninsula on the Royon [Ellektronicnyy ressyrs]: http://macon-realty.ru/analytics/show.

Dolgyshev E.K.
Student,
Federal State-Funded Educational Institution of the Higher Education
"Penza State University of Architecture and Construction"
Smirnova Yu.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Property Survey and Administration
Federal State-Funded Educational Institution of the Higher Education
"Penza State University of Architecture and Construction"

ANALYSIS OF THE IMPACT OF LOCATION ON THE MARKET VALUE OF THE REAL ESTATE OBJECT (ON THE EXAMPLE OF ZARECHNY, PENZA REGION)

The real estate value is modelled depending on the influence of a large number of various factors. Therefore, real estate units are valued on a specific date. By the time, the value of the real property may change not evenly but very rapidly over the adverse influence of many factors. In this case, it is important to be able to predict the change in the value of real estate in the assessment.

The main factors affecting the quality of real estate.

The real estate value is influenced both positively and negatively by a large number of factors: social, economic, ecological, and also the factors of the state regulation.

There are three levels of influence of the factors – regional, local, immediate surrounding. Let us consider each level in detail.

The first level (regional) – the level of influence of factors of a general nature, not related to a specific real estate unit and not directly dependent on it, but indirectly affecting the processes occurring in real estate in the market and, consequently, the evaluated object.

The second level (local) – the level of influence of local factors mainly in a city or urban area. These factors are directly related to the evaluated object and the analysis of similar real estate units and transactions in them.

The third level (immediate surrounding) – the level of influence of factors related to the real estate unit and to largely conditioned by its characteristics.

The influence of factors can occur simultaneously at different levels and be taken into account sequentially, depending on the degree of detail of the assessment and the type of estimated value. Real estate appraiser should determine the degree of influence of each factor on the final price and then the influence of all factors in total and make a general conclusion on the real estate value with the necessary justification.

As a rule, location is the most significant and dynamic factor, which influences the unit value and which is difficult to objectively describe. This criterion is given a special attention, which is justified due to the degree of its influence on the real estate market. For many people, location is the most important condition when choosing a property.

The real estate value consists of many interrelated factors. Therefore, when evaluating the real estate unit, not only general factors but also specific indicators inherent in a particular property should be taken into account. In this case, the main goal is to determine the real estate value as accurately and carefully as possible.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ
FEATURES OF CONFLICT MANAGEMENT IN LABOUR COLLECTIVES

УДК 331.109

Мантур-Чубата О.С.
к.е.н.,
старший викладач кафедри
управління персоналом
і економіки праці
Хмельницький національний
університет
Сайко А.М.
студентка
Хмельницький національний
університет

У статті досліджено особливості управління конфліктами в трудовому колективі. Розглянуто причини виникнення конфліктів у трудовому колективі. Здійснено аналіз методів вирішення конфліктів у трудовому колективі.
Ключові слова: *конфлікт, трудовий конфлікт, управління конфліктами, трудовий колектив.*

В статье исследованы особенности управления конфликтами в трудовом коллективе. Рассмотрены причины возникновения конфликтов в трудовом коллективе. Осуществлен анализ методов решения конфликтов в трудовом коллективе.
Ключевые слова: *конфликт, трудовой конфликт, управление конфликтами, трудовой коллектив.*

In the article the peculiarities of conflict management in the labour collective are investigated. The causes of conflicts in the labour collective are considered. The analysis of conflict resolution methods in the work team is carried out.
Key words: *conflict, labour conflict, conflict management, labours collective.*

Постановка проблеми. Конфлікти завжди існували, існують зараз і будуть існувати надалі, вони невід'ємна частина людських взаємовідносин, а можливість їх виникнення виявляється в усіх сферах. У статті особливу увагу ми приділяємо конфлікту в трудовому колективі, з яким рано чи пізно зіштовхується кожен керівник. Проблема існування конфліктів у трудовому колективі потребує негайного вирішення, адже це сприятиме поліпшенню відносин між керівником та колективом, а також швидкому досягненню спільної мети. Саме тому тема статті є актуальною. Наявна можливість конструктивного та успішного вирішення конфлікту полягає в тому, щоби подивитися на конфлікт, як на завдання, котре має бути вирішено. Тобто перш за все слід визначити причину конфлікту, а потім вже застосувати відповідну техніку вирішення конфліктних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей управління конфліктами в трудовому колективі присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Г.В. Ложкін, Н.І. Повякель, В.О. Руденко, А.Н. Чумиков, В.Н. Шаленко.

Постановка завдання. Метою статті є пояснення сутності конфліктної ситуації в трудовому колективі, її причин та методів вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес вирішення цієї проблеми розпочинається з розгляду конфліктів та їх визначення. Отже, трудовий конфлікт – це конфлікт у сфері трудових відносин щодо засобів працезабезпечення, рівня заробітної плати, використання професійного та інтелектуального потенціалу, різних елементів та чинників трудового процесу, рівня цін на різні блага, реального доступу до цих благ та інших ресурсів, викликаний протилежністю інтересів або поглядів [2, с. 187].

Конфлікт дає змогу глибше оцінити індивідуально-психологічні особливості людей, які беруть участь у ньому, він тестує ціннісні орієнтації людини, відносну силу її мотивів, виявляє психологічну стійкість до стресових факторів ситуації.

Приблизно в 15% випадків після завершення конфлікту між опонентами стають кращі відносини, ніж були до цього:

1) конфлікт є джерелом розвитку особистості, міжособистісних відносин;

2) конфлікт може покращувати якість індивідуальної діяльності;

3) під час відстоювання своїх інтересів опонент підвищує свій авторитет в оточуючих;

4) міжособистісні конфлікти є одним із засобів самоствердження особистості.

Трудові конфлікти виступають як складне явище, що характеризується багатьма особливостями. Тому для успішного управління трудовими конфліктами та здійснення подальшої роботи з оптимізації соціально-психологічного клімату колективу керівнику необхідно також виявити причини виникнення конфліктів та загострити увагу на джерелі напруги.

Конфлікти у трудовому колективі виникають з різних причин. По-перше, це незадовільна головна мета діяльності. Тобто головна мета діяльності колективу не влаштовує всіх його членів. Розходження в думках щодо мети діяльності колективу фактично паралізує його. Цей конфлікт частіше відбувається підчас організації колективу або переорієнтування його діяльності.

По-друге, це несправедлива суспільна оцінка діяльності колективу. Часто ця причина приводить не до конфлікту всередині колективу, а до непорозуміння з адміністрацією чи іншим колективом [6, с. 103].

По-третє, це поведінка, що суперечить загальноприйнятим у колективі нормам. Таке відбувається під час порушення одним членом колективу або цілою групою встановлених норм поведінки. Часто це відбувається під час появи в колективі нових людей, не знайомих з традиціями колективу або не сприймаючих ці традиції.

Четвертою причиною може бути несумісність культурних рівнів членів колективу. Коли існують у колективі великі розбіжності щодо культурного рівня його членів, то часто виникають взаємні непорозуміння, які можуть набути вигляду конфлікту. Тут відіграє роль не тільки освіченість людей, але й їх виховання та етична поведінка. Якщо рівень виховання у певних членів колективу невисокий, то конфлікти стають ймовірним явищем.

Останньою можна виділити причину психологічної несумісності, коли в колективі є люди зовсім з різними та навіть протилежними характерами і темпераментами [7, с. 65–68].

Часто більшість керівників не враховує деякі з цих причин, що веде до негативних наслідків. Тому для злагодженої праці в колективі керівник повинен розуміти, що його формування не має бути випадковим. Треба не тільки ретельно підбирати кадри за професійною ознакою, але й враховувати рівень виховання, психологічний стан тощо. Далі для вирішення проблеми конфліктів у трудовому колективі керівник має знайти основні напрями роботи щодо попередження конфліктів.

Управління конфліктом – свідома діяльність по відношенню до нього, здійснювана на всіх етапах його виникнення, розвитку та завершення учасниками конфлікту або третьою стороною. Управління включає діагностику, профілактику, ослаблення, врегулювання, дозвіл. Попередити набагато легше, ніж конструктивним чином розв'язати їх.

Об'єктивні умови попередження конфліктів:

1) створення сприятливих умов для життєдіяльності працівників в організації;

2) справедливий та відкритий розподіл матеріальних благ у колективі;

3) розробка правових та інших нормативних процедур вирішення типових передконфліктних ситуацій;

4) заспокійливе матеріальне середовище, що оточує людину.

У найбільш поширеному розумінні попередження конфлікту передбачає дії, що виключають зародження конфліктної ситуації чи усувають причини, джерела конфлікту, які приводять до розрядки конфліктної напруженості, запобігання формуванню конфліктної свідомості, кризи та конфліктних дій. Керівник повинен володіти знаннями про методи правильної та своєчасної діагностики, а також запобігання конфлікту, якими є регулярне ділове спілкування зі співробітниками та диференційований підхід до людей; засновані на діловій аргументації та відсутності емоцій індивідуальні бесіди; прийняття управлінського рішення, здатного усунути базу конфлікту. Чим точніше буде визначення істотних елементів конфлікту, тим легше буде знайти способи ефективної поведінки в ньому [5, с. 217–218].

Але перш ніж застосовувати методи профілактики трудових конфліктів у колективі, необхідно визначити, до якого типу відноситься колектив, яким є рівень його розвитку, яким є його соціально-психологічний клімат. Керівник у своїй повсякденній діяльності повинен враховувати, що його працівники мають різні характери, соціально-психологічні якості, загальноосвітню та спеціальну підготовку. Це вимагає від нього вивчення характеру підлеглих, вміння вибрати способи впливу на людину залежно від рис характеру, специфіки діяльності, соціальних характеристик.

Кінцевим етапом вирішення цієї проблеми є методи вирішення конфліктів у трудовому колективі, якими повинен володіти керівник. Вони розподіляються на дві категорії, а саме структурні та міжособові. До арсеналу структурних методів належать:

1) роз'яснення вимог до змісту роботи;

2) принцип використання ієрархії (звернення до керівника) під час вирішення конфліктних ситуацій; ієрархія визначає порядок взаємодії та підпорядкованість, регулює інформаційні потоки та вказує на те, яка особа відповідальна за ухвалення конкретного управлінського рішення;

3) підпорядкування цілей підрозділів загальноорганізаційним цілям; загальна мета організації, якій підпорядковується решта цілей підрозділів, змушує всі ланки, формальні та неформальні групи й окремих осіб сприяти її досягненню;

4) вплив на поведінку через систему винагород.

Міжособові способи вирішення конфліктів зводяться до п'яти варіантів типу поведінки, що має вибрати конкретна людина за появи перших симптомів конфліктної ситуації:

1) ухилення, за якого людина, передбачаючи наперед загострення ситуації, прагне уникати дій, які провокують інцидент;

2) згладжування – тип поведінки, який має багато спільного з попереднім; при цьому не помічаються ознаки майбутнього конфлікту, відбувається активна профілактика його вияву, ліквідовуються чи завуальовуються суперечності сторін;

3) примус – контроль над ситуацією та регулювання її розвитку; за небажаного напряму розвитку конфлікту особа, яка наділена владою та повноваженнями, втручається та силовими методами впливає на ситуацію, спрямовує конфлікт у бажане русло;

4) компроміс – тимчасове чи нейтральне вирішення проблеми, що умовно задовольняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті;

5) вирішення конфлікту – найбільш бажаний та радикальний шлях розвитку ситуації; сторони детально ознайомлюються з аргументацією як «за», так і «проти», йдуть на взаємні уступки, вуз-

лові питання вирішують колективним ухваленням рішень [8, с. 136–139].

Наслідки конфлікту визначаються тим, наскільки ефективним буде управління конфліктом. Як правило, управління конфліктом спрямоване на його вирішення, врегулювання чи усунення. Вирішення конфлікту – це зняття протиріч, що викликали конфлікт, і встановлення нормальних взаємовідносин між протиборчими сторонами. Воно передбачає усунення джерела конфлікту, а його врегулювання означає припинення конфліктних дій і ворожості, зниження значущості джерела, причин конфлікту.

Серед керуючих впливів щодо конфлікту центральне місце посідає його дозвіл. Далеко не всі конфлікти можна попередити, тому дуже важливо з них виходити конструктивним шляхом.

Дозвіл передбачає активність обох сторін щодо перетворення умов, у яких вони взаємодіють, стосовно усунення причин конфлікту.

Врегулювання конфлікту відрізняється від вирішення конфлікту тим, що в усуненні протиріччя між опонентами бере участь третя сторона. Її участь можлива як за згодою протиборчих сторін, так і без неї. Під час завершення конфлікту дозволяється наявність протиріччя, що лежить в його основі.

Згасання конфлікту – це тимчасове припинення протидії за збереження основних ознак конфлікту, а саме суперечності та напружених відносин. Конфлікт переходить у приховану форму і зазвичай виникає в результаті:

1) виснаження ресурсів обох сторін, необхідних для боротьби;

2) втрати мотиву до боротьби, зниження важливості об'єкта конфлікту;

3) переорієнтації мотивації опонентів (виникнення нових проблем, більш значущих, ніж боротьба в конфлікті).

Під усуненням конфлікту розуміють такий вплив на нього, в результаті якого ліквідуються головні структурні елементи конфлікту. Існують ситуації, що вимагають швидких та рішучих дій на конфлікт.

Стратегіями, які застосовуються для вирішення конфліктів, є суперництво, компроміс, співробітництво, уникнення і пристосування. Суперництво полягає в нав'язуванні іншій стороні пріоритетного для себе рішення, зазвичай це доцільно в екстремальних і принципових ситуаціях, за дефіциту часу та ймовірності небезпечної ситуації.

Компроміс полягає в бажанні опонентів завершити конфлікт частковими поступками. Зазвичай ефективний під час розуміння опонентом, що він та його суперник мають рівні можливості, наявності взаємовиключних інтересів, задоволення тимчасовим рішенням, загрози втратити все.

Пристосування (поступка) розглядається як вимушена або добровільна відмова від боротьби, мотивами є визнання своєї неправоти, необхідність збереження добрих відносин, сильна заздрість, незначність проблеми.

Догляд – це спроба піти за мінімуму витрат. Уникнення застосовується за відсутності сил та часу для вирішення протиріччя, прагнення виграти час, небажання вирішувати проблему взагалі.

Співробітництво – це найбільш ефективний підхід до вирішення конфлікту, що передбачає спрямованість опонентів на конструктивне обговорення проблеми. Є найбільш зручним за сильної залежності партнерів, важливості рішення для обох сторін.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищезазначеного, можемо зробити висновок, що за певного досвіду керівника щодо дій у конфліктних ситуаціях можна взагалі запобігти потенційним конфліктам чи вирішити і навіть використати їх як джерело поліпшення відносин з трудовим колективом. Завдання полягає в тому, щоб не піти від конфлікту, який потенційно можливий в усіх трудових колективах, а намагатися розпізнати конфлікт і контролювати його протікання для одержання найліпшого результату. А тому будь-який керівник трудового колективу, маючи бажання, може самостійно виробити сприятливу та надійну модель вирішення конфліктної ситуації та домагатися досягнення своїх цілей у конкретному випадку.

Без конфліктів організація не може існувати. Конфлікт допомагає окремому робочому колективу й організації загалом бути в руслі подій, що відбуваються, він дає змогу визначити, що потрібно для розвитку та вдосконалення всіх сфер. Уміння керувати конфліктом може стати вирішальним для виживання колективу загалом. Конфлікт також ставить співробітників перед необхідністю постійно спілкуватися один з одним і знати один про одного трохи більше. Члени колективу починають краще розуміти своїх колег, стають більш чутливими до проблем інших людей. Люди, нарешті, оцінюють необхідність розуміння норм і бажань іншого та неможливість бути вільним від суспільства, коли ти живеш в ньому. Жити й працювати разом непросто, і цьому потрібно спеціально вчитися. Конфлікт, породжуючи суперечки, перевіряє і весь колектив, і кожного службовця окремо, а також може істотно допомогти в процесі розбору проблеми та вироблення рішення.

Сам по собі конфлікт не підсилює і не послаблює організацію. І співробітники повинні керувати ним, роблячи максимально корисним. Якщо ж вони уникають обговорення своїх труднощів і побоювань, вони не можуть ні зрозуміти реального стану та шляхів розвитку, ні витягти уроків для себе та інших. Якщо ж уміло керувати конфліктом, він зміцнює і колектив, і організацію загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдєєв В.В. Управління персоналом: технологія формування команди: навчальний посібник для студентів вузів. Москва: Фінанси і статистика, 2003. 544 с.
2. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Е. Основи менеджменту. Львів: Світ, 2007. 296 с.
3. Веснін В.Р. Менеджмент: підручник для студентів вузів, що навчаються за спеціальностями економіки і управління. Москва: Проспект, 2005. 504 с.
4. Вудкок М. Розкутий менеджер: для керівника-практика. Москва: Справа, 2004. 320 с.
5. Ложкін Г.В., Повякель Н.І. Практична психологія конфлікту: навч. посіб. Київ: МАУП, 2008. 256 с.
6. Руденко В.О. Трудовий конфлікт: примирити і задовольнити вимоги. Людина і влада. 2007. № 4. С. 102–105.
7. Чумиков А.Н. Керування конфліктами. Київ: МАУП, 2006. 97 с.
8. Шаленко В.Н. Конфлікти в трудових колективах. Київ: Скіф, 2008. 255 с.

REFERENCES:

1. Avdieiev V.V. (2003) Upravlinnia personalom: tekhnolohiia formuvannia komandy: navchalnyi posibnyk dlia studentiv vuziv [Personnel Management: Technology for team formation: a manual for university students]. Moskov: Finansy i statystyka (in Russian).
2. Andrushkiv B.M., Kuzmin O.E. (2007) Osnovy menedzhmentu, [The basis of management]. Lviv: Svit (in Ukrainian).
3. Vesnin V.R. (2005) Menedzhment: pidruchnyk dlia studentiv vuziv, shcho navch. za spetsialnostiamy ekonomiky i upravlinnia [Management: a textbook for university students that teaches. in the fields of economics and management]. Moskov: Prospekt (in Russian).
4. Vudkok M. (2004) Rozkutyi menedzher: dlia kerivnyka-praktyka [Unfinished manager: for manager-practice]. Moskov: Sprava (in Russian).
5. Lozhkin H.V., Poviakel N.I.(2008) Praktychna psykholohiia konfliktu: navch. posib. [Practical Psychology of Conflict: Teach. manual]. Kiev: MAUP (in Ukrainian).
6. Rudenko V.O. (2007) Trudovyi konflikt: prymyryty i zadovolnyty vymohy [Labor conflict: reconcile and meet the requirements]. Liudyna i vlada, no. 4, pp. 102–105.
7. Chumykov A.N. (2006) Keruvannia konfliktamy [Conflict Management]. Kiev: MAUP (in Ukrainian).
8. Shalenko V.N. (2008) Konflikty v trudovykh kolektyvakh [Conflicts in labor collectives]. Kiev: Skif (in Ukrainian).

Mantur-Chubata O.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Personnel
Management and Labour Economics
Khmelnytskyi National University
Saiko A.M.
Student
Khmelnytskyi National University

FEATURES OF CONFLICT MANAGEMENT IN LABOUR COLLECTIVES

With the certain experience of the head in conflict situations, it is possible to prevent or solve potential conflicts, and even use them as a source of improvement of relations with the labour collective. The task is not to get out of the conflict, which is potentially possible in all labour collectives but to try to identify the conflict and control its occurrence in order to obtain the best result. Therefore, any leader of the labour collective, having the desire, can independently develop a favorable and reliable model for resolving the conflict situation and seek to achieve their goals in a particular case.

An organization cannot exist without conflicts. The conflict helps the individual work team and organization as a whole to be in line with the ongoing events, it allows you to determine what is needed to develop and improve all areas. The ability to manage a conflict can be crucial for the survival of the team as a whole. The conflict also puts staff in front of the need to constantly communicate with each other and know a little more about each other. Members of the team begin to better understand their colleagues, become more sensitive to the problems of other people. People finally assess the need for understanding the norms and desires of others and the inability to be free from society, living in it. To live and work together is not easy and this requires a special study. The conflict, giving rise to controversy, checks both the whole team and each employee separately, and can significantly help in the process of parsing the problem and developing a solution.

By itself, the conflict does not intensify or weaken the organization. And employees should manage it, making it as useful as possible. If they avoid discussing their difficulties and fears, they can understand neither the real state nor the ways of development, nor learn the lessons for themselves and for others. If it is able to manage the conflict skillfully, it strengthens both the team and the organization as a whole.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

LABOUR MIGRATION AND ITS INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF THE WORKFORCE MARKET

УДК:331.556.4

Мовилэ И.В.
д.э.н., доцент кафедры экономических наук
Бэлцкий государственный университет имени Алеку Руссо

В статье исследованы основные виды и направления трудовой миграции, качественный состав трудовых мигрантов, а также законодательная база регулирования миграционных потоков. Особое внимание уделено внешней трудовой миграции, а также ее положительным и отрицательным последствиям. Проанализировано влияние трудовой миграции на конкурентоспособность молдавских предприятий. Показано соотношение позитивного и негативного влияния миграции на деятельность предприятия. Проанализированы условия труда молдавских мигрантов.
Ключевые слова: *внутренняя и внешняя миграция, мигранты, миграционные потоки, конкурентоспособность, рынок рабочей силы.*

У статті досліджено основні види та напрями трудової міграції, якісний склад трудових мігрантів, а також законодавча база регулювання міграційних потоків. Особливу увагу приділено зовнішній трудовій міграції, а також її позитивним та негативним наслідкам. Проаналізовано вплив трудової міграції на конкурентоспроможність молдавських підприємств. Показано співвідношення позитивного та негативного впливу міграції на діяльність підприємства. Проаналізовано умови праці молдавських мігрантів.
Ключові слова: *внутрішня й зовнішня міграція, мігранти, міграційні потоки, конкурентоспроможність, ринок робочої сили.*

The article examines the main types and directions of labour migration, the qualitative choice of labour migrants, as well as the legislative framework that regulates the migration flow. A particular attention is paid to external labour migration, to its positive and negative consequences. The article also examines the influence of labour migration on the competitiveness of Moldovan enterprises; the ratio of the positive and negative impact of migration on the activity of the enterprise. The working conditions of Moldovan migrants are analyzed as well.
Key words: *internal and external migration, migrants, migration flows, competitiveness, labour market.*

Постановка проблемы. Современное развитие рыночных отношений предприятий и организаций в условиях глобализации и интернационализации бизнеса расширяют и дифференцируют трудовые миграционные потоки, в которые вовлечены практически все страны мира. Международная трудовая миграция охватывает все больше различных областей и отраслей хозяйствования экономических агентов. Страны и регионы независимо от их социально-экономического развития и уровня жизни населения, вовлекаются в миграционные процессы, выступая в качестве принимающей либо отдающей (донорской) стороны. Вместе с тем неравномерность развития национальных экономик и стран в составе континентов порождает проблемы и противоречия регулирования миграционных потоков. Действующие соглашения между странами касательно трудовых мигрантов не в полной мере учитывают моменты социального и трудового характера, что ущемляет права и качество жизни мигрантов в принимающей стране.

С другой стороны, трудовые мигранты формируют предложение рабочей силы на мировых и региональных рынках труда [8, с. 25]. Этот процесс находится под влиянием определенных факторов и имеет соответствующие последствия, которые отражаются на качестве и конкурентоспособности национальных рынков труда, что требует подробного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению трудовой миграции и миграционных потоков, а также управлению ими уделяется внимание ученых и исследователей. В экономической литературе акцентируется внимание на исследовании и выявлении проблем миграции, а также качественного состава трудовых мигрантов. К числу отечественных и зарубежных ученых, изучающих различные аспекты трудовой миграции, необходимо отнести таких, как А. Быркэ, Д. Бабэрэ, Р. Билсброу, А. Гудыма, Г. Гаденко, Д. Делеу, В. Дораш, Е. Долгих, Л. Евдокимова, Л. Зават, В. Мошняга, В. Мунтяну, Ф. Спиней, Д. Капур, М. Люкк, К. Тамас, В. Теоса, А. Топилин, Г. Руснак.

Так, В. Мошняга, Л. Евдокимова и Л. Зават исследовали трудовую и коммерческую миграцию населения РМ, а также политику принимающих стран [6, с. 170–182]. У. Сидоренко и А. Коман акцентировали внимание на проблемах «утечки мозгов». Г. Руснак выявил и исследовал мотивы трудовой миграции, а В. Дораш проанализировал основы государственной политики в области трудовой миграции [6, с. 57–65].

Следует отметить, что проблемам регулирования трудовой миграции уделяется особое внимание на законодательном уровне Молдовы. Так, в 2008 году Правительством РМ был принят закон о трудовой миграции, который определяет нормы трудовой миграции, права и обязанности иностранных работников, а также условия трудоустройства иностранных граждан; регулирование временного трудоустройства граждан РМ за рубежом, а также нормы по регулированию дея-

тельности частных агентов по трудоустройству за рубежом [4, с. 4–8]. На государственном уровне обозначены негативные (потеря человеческого капитала, в том числе высококвалифицированных специалистов, разрыв семейных связей, рост неравенства на местах) и позитивные последствия миграции (повышение доходов индивидуальных мигрантов и их семей, приобретение новых навыков и знаний, возможность начать собственное дело и др.).

Постановка задания. Являясь важной категорией экономических отношений, трудовая миграция не может рассматриваться как изолированная часть, поскольку трудовые потоки не только имеют определенную направленность, но и характеризуются тесной взаимосвязью с политическими, социальными, экономическими факторами как принимающей страны, так и страны-донора. Итак, возникает необходимость проведения подробного анализа трудовой миграции и влияния факторов на миграционные потоки, что является целью статьи.

Изложение основного материала исследования. Известно, что трудовая миграция является важным элементом рынка рабочей силы любого государства. Согласно оценкам некоторых специалистов трудовая миграция представляет собой негативный фактор [2, с. 198–202; 7, с. 152]. Однако с учетом дисбаланса спроса и предложения на рынке труда и избытка неквалифицированной рабочей силы трудовая миграция призвана смягчить негативные последствия, что расценивается в условиях регионального развития как положительный фактор. При этом внешняя трудовая миграция как трансфер денежных средств позволяет пополнять бюджеты домохозяйств и национальной экономики. При этом следует учитывать, что трудовая миграция носит как официальный, так и неофициальный характер. И если передвижение официальных трудовых мигрантов подлежит обязательной регистрации и учету, то неофициальную трудовую миграцию проанализировать очень сложно.

Согласно данным Национального Бюро по Статистике РМ (НБС) численность официальных трудовых мигрантов Молдовы, находящихся за границей на работе или в поисках работы, в 2016 году составила 319,0 тыс. чел., из которых 120,9 тыс. чел. в возрасте 25–34 лет (37,9% от общей численности мигрантов), 212,3 тыс. чел. являются мужчинами, 106,7 тыс. чел. – женщинами [5, с. 146]. Мигранты из сельской местности составляют 224,9 тыс. чел., а из городской местности – 94,1 тыс. чел.

Распределение трудовых мигрантов по уровню образования и по полу представлено на рис. 1. Большинство трудовых мигрантов имеет среднее профессиональное, лицейское образование или окончило гимназию. По данным НБС значительная часть трудовых мигрантов уехала на работу

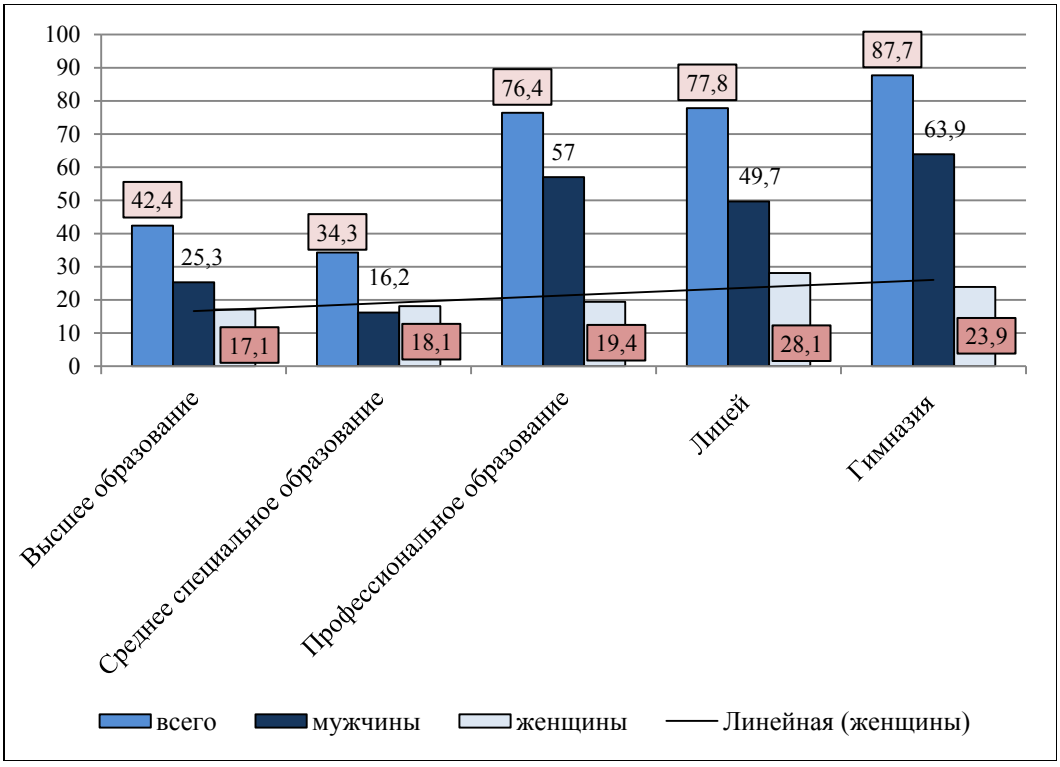


Рис. 1. Распределение трудовых мигрантов по уровню образования и полу (тыс. чел.)

Источник: разработано автором на основе источника [5, с. 151]

в Россию (184,8 тыс. чел., или 57,9%), Италию (49,6 тыс. чел.), Турцию (10,4 тыс. чел.), Израиль (9,9 тыс. чел.). И если в Россию в основном уезжают мужчины (143,0 тыс. чел.) с профессиональным образованием лицея или гимназии, то в Италию и Турцию – женщины по направлению «социальные услуги». Причем уезжают женщины в фертильном возрасте, что негативно отражается на демографической ситуации в стране.

В территориальном аспекте наибольший удельный вес трудовых мигрантов зарегистрирован из Центрального региона (100,5 тыс. чел., или 30,9%), Северного региона (97,6 тыс. чел., или 30,0%), Южного региона (93,9 тыс. чел., или 28,8%). В то время как из мун. Кишинэу в 2015 году выехали 33,5 тыс. чел. (10,3%) трудовых мигрантов [5, с. 162].

С целью подробного изучения влияния трудовой миграции на конкурентоспособность рынка рабочей силы проведено социологическое исследование на предприятиях РМ. В опросе приняли участие более 800 респондентов из 150 предприятий. По результатам проведенного опроса позиция работников предприятий в отношении внешней трудовой миграции, то есть выезда на работу за пределы Республики Молдова или въезда в нашу страну работников из других стран, является в большинстве случаев позитивной: 62,7% респондентов относятся к трудовой миграции исключительно положительно, 21,8% респондентов относятся к ней отрицательно. При этом 14,5% респондентов одобряют выезд наших граждан на работу за пределы страны, а только 5,5% респондентов одобряют въезд в нашу страну иностранных рабочих.

Вместе с тем на деятельность предприятия трудовая миграция имеет в основном негативное влияние, на что указывают 75,5% респондентов. Эмигрируя, работники уносят с собой знания и умения, производственные секреты, инвестиции, вложенные предприятием в обучение и продвижение работников. В этом случае не только теряется квалифицированный работник, но и снижается конкурентоспособность коллектива, предприятия, отрасли в целом. Иммиграция приносит на предприятия новые методы, технологии, принципы и процедуры работы, что имеет значение для формирования инновационной политики предприятия. Аналогичный эффект получает предприятие от работников, побывавших по обмену опытом за границей или на курсах переподготовки кадров на зарубежных предприятиях.

Результаты исследований показывают, что большинство показателей предприятия все же подвергается негативному влиянию миграции. Отрицательное воздействие миграция оказывает, по мнению респондентов, на:

1) объем производства/продаж продукции (54,5% респондентов);

2) прибыльность и рентабельность производства/продаж (53,6% респондентов);

3) уровень производственных/трудовых затрат (48,2% респондентов).

Необходимо отметить, что касательно производительности труда работников мнения респондентов разделились пропорционально, а именно 32,7% респондентов отметили позитивное влияние миграции на производительность труда работников, 33,6% отметили негативное влияние, а 29,1% утверждают, что миграция не влияет на производительность труда работников.

Соотношение негативного и позитивного влияния миграции на показатели деятельности предприятия показано на рис. 2.

Вместе с тем позитивное влияние трудовая миграция оказывает на инвестиции в персонал (этот факт отметили 39,1% респондентов), то есть предприятия увеличивают суммы, отчисляемые на обучение, переобучение, повышение квалификации, тренинги. Также положительное влияние миграция оказывает на стратегии развития профессионального потенциала работников предприятия, программы рыночно ориентированного обучения, то есть их модификации в соответствии с имеющимися изменениями.

Несмотря на то, что опрос проводился среди постоянных работников, при предоставлении возможности уехать на работу в другую страну 54,5% респондентов ответили утвердительно; 28,2% респондентов не высказали желания уехать на работу в другую страну; 16,4% респондентов затрудняются ответить. Следовательно, при предоставлении благоприятных макроэкономических возможностей, открытии границ для свободной трудовой миграции или предоставлении более высокой оплаты труда отечественные предприятия рискуют потерять квалифицированных работников.

Причинами трудовой миграции респонденты называют:

1) возможность заработать большее количество денег (53,6% респондентов);

2) возможность повысить уровень жизни (42,7% респондентов);

3) ознакомление с другой культурой, языком, историей, народами (20% респондентов);

4) возможность развития карьеры и/или получения образования (19,1% респондентов);

5) возможность уехать из страны по политическим, экономическим, национальным, расовым, социальным и другим мотивам (18,2% респондентов);

6) перспективу остаться на постоянное место жительства (17,3% респондентов).

Основной причиной, по которой работники не будут уезжать на работу за границу, является то,

Рис. 2. Соотношение негативного и позитивного влияния миграции на показатели деятельности предприятия (оценка респондентов), %

Источник: разработано автором на основе результатов социологического опроса

что в своей стране они не останутся без работы и доходов (это отметили 16,4% респондентов). Другими причинами отказа от трудовой миграции были такие:

1) «перспектива работать по специальности за границей очень мала, а работа разнорабочим меня не устаивает» (11,8% респондентов);

2) «меня устраивают моя заработная плата и доходы моей семьи» (11,8% респондентов);

3) «мне сложно выучить иностранный язык, а без языка в чужой стане перспектив немного» (10,9% респондентов);

4) «боюсь потерять здоровье и трудоспособность на тяжелых работах» (10% респондентов);

5) «я являюсь патриотом своей страны, несмотря на изменения, в том числе негативные, происходящие в ней» (8,2% респондентов).

При этом большинство респондентов понимает, что, мигрируя, работники снижают уровень конкурентоспособности персонала предприятия, на что указали 72,7% респондентов.

Вместе с тем, по данным НБС, большинство трудовых мигрантов, до миграции имело оплачиваемое рабочее место (33,9% от общего числа мигрантов), вело домохозяйство (32%) или участвовало в семейном бизнесе (20,3%). Причем основным мотивом трудовой миграции 326,7 тыс. чел., или 76,5%, назвали низкую заработную плату, а только 37,5 тыс. чел, или 8,8%, – отсутствие рабочих мест в соответствии с квалификацией [5, с. 250]. Отсутствие окупаемости образования и издержки упущенных возможностей у трудовых мигрантов остаются теми же, если бы они остались в стране, поскольку 341,4 тыс. чел., или 80,0% трудовых мигрантов, согласно результатам исследования, не запросили в принимающей стране признание дипломов об образовании. Причем их большинство (107,7 тыс. чел.) составляют люди в возрасте от 25 до 34 лет.

Находясь на работе за границей, 64,5% трудовых мигрантов из Молдовы работают без заключения индивидуального трудового договора, а только 26,3% заключили трудовой договор, причем из них 75% составляют трудовые мигранты, которые уехали в Россию. Это говорит о том, что трудовые мигранты не могут рассчитывать на социальную и медицинскую помощь в случае необходимости. При этом ежемесячные денежные переводы большинства трудовых мигрантов (35,7%) своим семьям составляют в среднем до 500 долл. США, или около 10 тыс. лей. Только 2,6% мигрантов перечисляют семьям суммы в 1 000 и более долл. США. Из 168,9 тыс. чел. вернувшихся в Молдову трудовых мигрантов только 27% указали мотивом семейную ответственность, 10,4% трудовых мигрантов не нашли работу за

Таблица 1

Внутренняя миграция рабочей силы, связанная со сменой места жительства (чел.)

Регион	Прибыло			Убыло			Сальдо		
	2014 год	2015 год	2016 год	2014 год	2015 год	2016 год	2014 год	2015 год	2016 год
Всего	35 849	38 671	33 324	35 849	38 671	33 324	0	0	0
Мун. Кишинэу	13 082	12 923	13 445	8 434	8 781	7 562	4 648	4 142	5 883
Северный регион	8 276	9 568	7 079	9 772	10 803	9 061	-1 496	-1 235	-1 982
Центральный регион	8 214	9 866	7 863	10 380	11 600	10 095	-2 166	-1 734	-2 232
Южный регион	3 641	4 050	3 065	5 159	5 399	4 728	-1 518	-1 349	-1 663
Гагаузия	687	746	781	916	879	882	-229	-133	-101

Источник: разработано автором на основе источника [100, с. 39]

границей, а 9,4% указали как причину возвращения проблемы со здоровьем.

Вместе с тем лица, которые находились за рубежом на работе и приехали в Молдову, в настоящее время находятся в состоянии поиска работы. По данным специального обследования НБС “Forța de muncă în Republica Moldova” («Рабочая сила в Республике Молдова») в 2016 году этой категории людей насчитывается 319,0 тыс. чел., из которых 31,1 тыс. чел. проживают в мун. Кишинэу, 86,9 тыс. чел. – в Северном регионе, 103,1 тыс. чел. – в Центральном регионе, 97,9 тыс. чел. – в Южном регионе [3, с. 82].

Рынок труда также находится под влиянием внутренней миграции, которая связана с изменением места жительства. По данным НБС ежегодно внутренняя миграция в РМ охватывает более 30 тыс. чел. и имеет неустойчивую тенденцию к изменению как количества внутренних мигрантов, так и места их передвижения. Так, если в столицу страны прибывает больше, чем убывает, то наблюдается приток или положительное сальдо внутренней миграции. В остальных регионах, наоборот, сальдо будет отрицательным (табл. 1).

Как показано в табл. 1, внутренняя миграция в целом по РМ в 2016 году составила 33,3 тыс. чел., уменьшившись по сравнению с предыдущим годом на 5,3 тыс. чел., что обусловлено миграцией населения из регионов в столицу. Так, положительное сальдо внутренней миграции наблюдается только в мун. Кишинэу (5 883 чел. в 2016 году), где миграция по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 1 741 чел., а по регионам сальдо является отрицательным.

Наибольшее отрицательное сальдо за весь анализируемый период зафиксировано в Центральном регионе, затем следуют Северный регион, Южный регион и Гагаузия.

Выводы из проведенного исследования. Анализ трудовой миграции и факторов, влияющих на нее, позволил сделать такие выводы:

1) трудовая миграция оказывает влияние на конкурентоспособность рынка рабочей силы как принимающей стороны, так и страны-донора;

2) по официальным данным, значительную часть населения Молдовы в трудоспособном возрасте составляют трудовые мигранты, причем наибольший удельный вес людей из сельской местности;

3) большинство трудовых мигрантов составляет неквалифицированную рабочую силу со средним профессиональным образованием лицея или гимназии;

4) позиция работников предприятий касательно внешней трудовой миграции в целом является позитивной, а ее влияние на деятельность предприятия является в большей степени негативным; позитивное влияние трудовая миграция оказывает на инвестиции в персонал, а также на стратегии развития профессионального потенциала работников предприятия;

5) большинство трудовых мигрантов до миграции имело оплачиваемое рабочее место, вело домохозяйство или участвовало в семейном бизнесе; отсутствие окупаемости образования и издержки упущенных возможностей у трудовых мигрантов остаются такими же, как если бы они остались в стране;

6) находясь на работе за границей, большинство трудовых мигрантов работает без заключения трудового договора, социальной и медицинской помощи; ежемесячные денежные переводы большинства трудовых мигрантов своим семьям составляют в среднем до 500 долл. США;

7) внутренняя миграция также оказывает влияние на конкурентоспособность рынка рабочей силы.

Таким образом, трудовая миграция влияет как положительно, так и отрицательно на конкурентоспособность рабочей силы. При этом существует необходимость пересмотра и совершенствования политики касательно трудовой миграции, которая позволит управлять миграционными потоками, усиливая факторы позитивного воздействия (инвестиции в персонал, стратегии развития профессионального потенциала работников предприятия, программы рыночно ориентированного обучения и др.) и уменьшая влияние факторов негативного воздействия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Cotelnic A. Asigurarea competitivității firmei prin educația antreprenorială. Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei. Ediția a XI –a. Chișinău: Editura ASEM, 2011. С. 25–30.
2. Bîrcă A. Impactul reformelor economice asupra evoluţiei pieţei muncii din Republica Moldova. Republica Moldova: 20 ani de reforme: conferinţa ştiinţifică internaţională. Chişinău: Editura ASEM, 2011. P. 198–202.
3. Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj. Chișinău: Editura Biroului Național de Statistică, 2016. 164 p.
4. О трудовой миграции: Закон РМ от 10 июля 2008 года № 180-XVI с изменениями на 26 августа 2018 года.
5. Статистический сборник Республики Молдова. Кишинев: изд. НБС, 2016. 566 с.
6. Мошняга В. Население Молдовы и трудовая миграция: состояние и современные формы. Кишинев: Молдавский гос. ун-т, 2000. 200 с.
7. Павленко В. Рынок труда, занятость, безработица. Москва: издательство Московского университета, 2004. 240 с.
8. Рощин С., Разумова Т. Теория рынка труда: учебно-методическое пособие. Москва: изд. ТЕИС, 1999. 192 с.

REFERENCES:

1. Cotelnic A. Ensuring a company's competitiveness through entrepreneurial education. In: Annals of the Academy of Economic Studies of Moldova. Edition XI. Kishinev: ASEM Publishing house, 2011. p. 25–30.
2. Birca A. The impact of economic reforms on labor market developments in the Republic of Moldova. In: Republic of Moldova: 20 years of reforms: International Scientific Conference. Kishinev: ASEM Publishing house, 2011, p. 198–202.
3. Labor force in the Republic of Moldova. Employment and Unemployment. Kishinev: National Bureau of Statistics Publishing house, 2016. 164 p.
4. "On labor migration" Law of the Republic of Moldova, No. 180-XVI of 10 July 2008 with amendments from 26.08.2018.
5. Statistical compendium of the Republic of Moldova. Kishinev, National Bureau of Statistics Publishing house, 2016. 566 p.
6. Moshniaga V. The population of Moldova and labor migration: state of the art and modern forms. Kishinev, "Moldova State University" Publishing house, 2000. 200 p.
7. Pavlenko V. Labor market, employment, unemployment. Moscow: "Moscow University" Publishing house, 2004. 240 p.
8. Roshchin S., Razumova T. Theory of the labor market. Teaching guide. Moscow: "TEIS" Publishing house, 1999. 192 p.

Movilă I.V.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economic Sciences,
Alecu Russo State University of Bălți, Republic of Moldova

LABOUR MIGRATION AND ITS INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF THE WORKFORCE MARKET

The article examines the main types and directions of labour migration, the qualitative composition of labour migrants, as well as the legal framework for regulating migration flows. The international labour migration covers various areas and branches administered by different economic agents. Countries and regions are involved in this migration processes. However, the uneven development of national economies generates problems and controversies in the regulation of migration flows. Special attention is paid to the problems of regulating labour migration at the legislative level in the Republic of Moldova. Labour migration is considered to have a formal, as well as an informal character.

Particular attention is paid to external labour migration, focusing on the ensuing positive and negative consequences. According to the National Bureau of Statistics, the number of official Moldovan migrants working abroad or those in search of work was estimated to 319 thousand people in 2016. The overwhelming majority of labour migrants have secondary, high school, or vocational education. In the majority of cases, men leave for Russia, while women go to Italy and Turkey.

Having analyzed the influence of labour migration on the competitiveness of Moldovan enterprises, it was possible to show the correlation between the positive and the negative impact of migration on the activity of the enterprise. Thus, a sociological study was carried out at the enterprises of the Republic of Moldova to examine thoroughly the impact of labour migration on the competitiveness of the labour market in general. According to the results of the survey, the employees of various enterprises regard external labour migration as something positive. On the other hand, labour migration has a negative impact on the activities of a company. Labour migration has a positive impact on personnel investment, as well as on the strategies for developing the employees' professional potential.

We have analyzed the working conditions of Moldovan migrants. Working abroad, labour migrants, basically, work without any labour contract. They cannot depend on any social and medical assistance in the host country.

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА АДАПТАЦІЯ

THE EUROPEAN MODEL OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE: IMPLEMENTATION MECHANISM AND ADAPTATION

УДК 338.24:005.35

Тарасюк Г.М.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
і туризму
Житомирський державний
технологічний університет
Василенко Н.В.
магістрант
Житомирський державний
технологічний університет

У роботі розглянуто корпоративну соціальну відповідальність як складник ефективного управління вітчизняними підприємствами, її місце в Стратегії сталого розвитку України – 2030. Проаналізовано сучасний стан корпоративної соціальної відповідальності в державі та перспективи її розвитку з призми європейської моделі, а також адаптацію та реалізацію даної моделі в стратегію формування ефективної системи корпоративної відповідальності в Україні. Викладено основну суть європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності, її переваги та недоліки, методи реалізації та місце держави в забезпеченні основних положень та принципів даної концепції в розвинутих країнах Європи. Корпоративна соціальна відповідальність відіграє важливу роль в управлінні підприємством, а також у формуванні позитивного іміджу підприємства, задоволенні потреб зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів. В умовах інтеграції до Європейського Союзу в України з'явилася потреба в упровадженні змін, тому європейський досвід корпоративної соціальної відповідальності є актуальним та важливим.

Ключові слова: *європейська модель корпоративної соціальної відповідальності, соціальне стимулювання, правова відповідальність, благодійна діяльність, податки, стратегія сталого розвитку.*

В работе рассмотрена корпоративная социальная ответственность как составляющая эффективного управления отечественными предприятиями, ее место в Стратегии устойчивого развития Украины – 2030. Проанализировано современное состояние корпоративной социальной ответственности в государстве и перспективы ее развития с призмы европейской модели, а также адаптация и реализация данной модели в стратегию формирования эффективной системы корпоративной ответственности в Украине. Изложены основная суть европейской модели корпоративной социальной ответственности, ее преимущества и недостатки, методы реализации и место государства в обеспечении основных положений и принципов данной концепции в развитых странах Европы. Корпоративная социальная ответственность играет важную роль в управлении предприятием, а также в формировании положительного имиджа предприятия, удовлетворении потребностей внешних и внутренних стейкхолдеров. В условиях интеграции в Европейский Союз в Украине появилась потребность во внедрении изменений, поэтому европейский опыт корпоративной социальной ответственности является актуальным и важным.

Ключевые слова: *европейская модель корпоративной социальной ответственности, социальное стимулирование, правовая ответственность, благотворительная деятельность, налоги, стратегия устойчивого развития.*

The article deals with corporate social responsibility as a component of the effective management of domestic enterprises, its place in the Strategy for Sustainable Development of Ukraine by 2030. The current state of corporate social responsibility in the state and prospects of its development through the prism of the European model is analysed, as well as the adaptation and implementation of this model in the strategy of effective corporate outsourcing systems in Ukraine. The main essence of the European model of corporate social responsibility, its advantages and disadvantages, methods of realization, and the place of the state in providing the basic provisions and principles of this concept in the developed countries of Europe are outlined. Corporate social responsibility plays an important role in managing the business, as well as in building a positive image of the enterprise, meeting the needs of external and internal stakeholders. In the conditions of integration into the European Union, Ukraine has emerged as a need for change, so the European corporate social responsibility experience is relevant and important.

Key words: *European model of corporate social responsibility, social stimulation, legal responsibility, charitable activity, taxes, strategy of sustainable development.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці корпоративна соціальна відповідальність посіла важливе місце у формуванні корпоративних стратегій провідних світових корпорацій та фірм, отримання прибутку більше не було ключовою та головною метою діяльності підприємств, не менш важливу роль відіграли місце підприємства в суспільстві та взаємодія зі стейкхолдерами. Актуальність теми дослідження полягає у тому, що в умовах ринкової економіки українські підприємства досі знаходяться на межі виживання, а впровадження стратегії корпоративної соціальної відповідальності – поза увагою керуючої системи, важливим є забезпечення відповідних умов для реалізації концепції відповідальності у діяльність підприємств усіх форм та розмірів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдяки аналізу публікацій таких видатних зарубіжних учених, як Філіп Котлер, Арчі Керолл, Говард Боуен, а також українських економістів: О. Лазоренко, Р. Колишко, Ю. Бегма, О. Віннiков, О. Редько, встановлено основні відмінності та спільні риси між сучасною системою корпоративної соціальної відповідальності в Україні та європейською моделлю даної концепції, а також розроблено заходи з упро-

вадження та адаптації європейської моделі в діяльність українських підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану корпоративної соціальної відповідальності в Україні та впровадження європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності в державну політику та діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір підприємства у сфері зобов'язань покращувати добробут суспільства шляхом реалізації відповідних підходів щодо проведення бізнесу та наданням відповідних корпоративних ресурсів», – стверджував Філіп Котлер. Не погодитися з думкою цього видатного вченого неможливо, адже, дійсно, корпоративна соціальна відповідальність є вільним вибором підприємства, що поліпшує добробут суспільства за допомогою проведення певної політики в даній галузі.

Одним із перших проявів соціальної відповідальності, що сягають своїм корінням у минуле, можна вважати благодійність. Спочатку це явище носило приватний характер, оскільки пожертвування, матеріальна допомога бідним, піклування над сирітськими будинками, лікарнями вважалися богоугодною справою для представників заможного населення, промисловців, купців. Однак, у міру збільшення масштабів промислової діяльності коло питань, що належать до сфери соціальної відповідальності бізнесу, поступово розширювався. Індустріальний переворот кінця XVIII–XIX ст., який призвів до посилення конкуренції і зростання робітничого руху, став причиною, що спонукала власників фабрик, заводів, промислових компаній піти на пом'якшення умов праці найманих працівників і надання додаткових гарантій діловим партнерам.

Поворотним моментом щодо бізнесу і суспільства стали Велика депресія 1930-х років у США і криза економік країн Європи, спустошених Другою світовою війною, які породили шквал законопроектів, спрямованих на посилення захисту суспільних інтересів і гарантій прав робітників. У результаті стало зрозуміло, що класичні уявлення А. Сміта про ринкову економіку як самодостатню систему зазнали невдачі, а провали державного управління того часу породили необхідність розвитку механізмів громадського контролю та перетворення теоретичних уявлень про баланс ринкової економіки та державного управління [1].

Незважаючи на те що перші серйозні спроби теоретичного осмислення сутності, значущості та необхідності започаткування практики соціальної активності припадають на початок XX ст., їх системний науковий аналіз розпочався в 1950-х роках. Піонерну роль у науковому опрацюванні цієї проблематики, в обґрунтовані того, що соціальна відповідальність набуває статусу важливого соціального інституту, відіграв Г. Боуен, який у 1953 р. видав монографію «Соціальна відповідальність бізнесмена». Ця публікація, в якій висвітлено засади, рамки соціальної активності та визначено напрями розвитку феномену соціальної відповідальності, принесла вченому заслужену славу батька корпоративної соціальної відповідальності.

Г. Боуен сформулював визначення, згідно з яким соціальна відповідальність бізнесмена полягає у реалізації такої політики, прийнятті таких рішень або додержанні такої лінії поведінки, які були б бажані для цілей і цінностей суспільства.

Слід акцентувати увагу на тому, що в ході наукових дискусій, які співпали у часі з формуванням базової концепції КСВ, утратили своє значення популярні в 1950–1960-ті роки такі терміни, як «соціальна відповідальність бізнесмена», «соціальна відповідальність бізнесу». Водночас широко вживаним стає термін «корпоративна соціальна відповідальність», який більш точно відображає сучасний підхід до соціально відповідальної поведінки бізнес-організацій [2].

Одним із видатних учених, які детально досліджували це поняття, був А. Керолл. Він запропонував трактування корпоративної соціальної відповідальності, яке припускає відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним (філантропічним) очікуванням, що пред'являються певній організації суспільством у даний період [3].

Модель Керолла описує корпоративну соціальну відповідальність у вигляді піраміди, яка складається з таких основних видів відповідальності:

1. економічна, яка полягає у максимальному задоволенні потреб споживачів та отриманні прибутку;

2. правова відповідальність означає необхідність в обов'язковому дотриманні законів в умовах сучасної економіки;

3. етична відповідальність є запорукою успішного функціонування підприємства та визнання першості підприємства суспільством за умови, якщо будь-яка діяльність підприємства буде відповідати моральним та етичним нормам суспільства, в якому безпосередньо веде свою діяльність підприємство;

4. філантропічна відповідальність полягає в участі підприємства у різних соціальних програмах, які дають поштовх до позитивного розвитку суспільства та забезпечення добробуту населення.

Існує безліч моделей корпоративної соціальної відповідальності, але більшість із них є поєднанням аспектів трьох основних, а саме європейської, японської та американської.

Європейське розуміння принципів соціальної відповідальності формується із соціально відповідальних механізмів ведення бізнесу за значного впливу держави. Вагомим чинником є партнерські відносини: держава нерідко має представників в управлінні та пакети акцій у всіх структурах біз-

несу. Європейська модель принципово відрізняється від інших моделей значним впливом державних органів та інститутів.

Варто зазначити, що європейська модель більшою мірою орієнтована на три сфери реалізації соціальних технологій: економічну, зайнятість і охорону навколишнього середовища. Відповідно, соціальна відповідальність бізнесу розповсюджується на умови роботи, заробітну плату, якість товарів/робіт/послуг, охорону навколишнього середовища, зайнятість у конкретному регіоні. Реалізація регіональних соціальних програм здійснюється на конкурсній основі у співпраці з органами місцевого самоврядування. Соціальна відповідальність, як правило, регулюється стандартами і нормативними актами відповідних країн.

У багатьох європейських країнах діяльність з охорони навколишнього середовища регламентована законодавчо, встановлена обов'язковість медичного страхування, врегульовано пенсійне забезпечення. Деякі країни Євросоюзу ввели інноваційні норми законодавчого регулювання соціальної відповідальності та зобов'язали інформувати суспільство щодо дотримання певних етичних стандартів. Так, наприклад, у Бельгії Закон про професійну пенсію вимагає від керівників пенсійних фондів висвітлювати у щорічних звітах етичні аспекти соціальних критеріїв і/або критерії охорони навколишнього середовища, що використовуються під час оцінки інвестиційної привабливості проектів. У Франції Закон про публічний пенсійний резервний фонд вимагає оприлюднення соціальних і етичних критеріїв інвестування коштів фонду [4, с. 25].

Вітчизняні підприємства, реагуючи на нові виклики, вимушені враховувати у своїй діяльності, крім економічного аспекту, вимоги соціального та екологічного характеру з боку зацікавлених сторін. У всьому світі корпоративна соціальна відповідальність є одним із вагомих інструментів підвищення капіталізації підприємства, запобігання некомерційним ризикам, залучення інвестицій та стійкого розвитку. Проблеми адаптації та впровадження міжнародних стандартів корпоративної соціальної відповідальності в систему корпоративного управління вітчизняними підприємствами призводять до заперечення цієї концепції підприємствами.

В Україні найбільш розповсюджені два класичні напрями реалізації видів соціальної політики підприємств: надання пакетів соціальних компенсацій у грошовому еквіваленті (так звана монетизація соціального пакета) та безпосереднє надання соціальних послуг на власних об'єктах.

Другий тип соціального стимулювання (у межах власної інфраструктури) може обходитися підприємству дещо дешевше, ніж надання працівникам сторонніх спеціалізованих послуг. З іншого боку, враховуючи суттєве підвищення вартості утримання такої, іноді розгалуженої мережі соціальних об'єктів, навіть для великих підприємств це стає обтяжливим.

Зовнішня соціальна політика підприємства полягає у розбудові позитивних відносин підприємства з регіональною та місцевою владою. Зазначена політика реалізується у таких формах, як підтримка соціальної інфраструктури, благодійність та участь у великих соціальних проектах.

Слід відзначити, що благодійність в Україні, незважаючи на її досить широке поширення, державою не стимулюється. Соціальна відповідальність в Україні розвивається стихійно, проте існують три рівні: перший стосується взаємин із державою і виявляється у повному та своєчасному виконанні податкових зобов'язань; другий – виконання соціальних зобов'язань перед власним персоналом; третій – взаємодія із суспільством, у т. ч. благодійність [5, с. 130].

Сьогодні Україна активно впроваджує систему корпоративної соціальної відповідальності в Стратегію сталого розвитку. Одним із керівних принципів стратегії сталого розвитку України до 2030 р. є участь представників бізнесу та соціальних партнерів, тобто забезпечення формування соціального діалогу, запровадження корпоративної соціальної відповідальності й державно-приватного партнерства з метою сприяння співпраці та виконання загальних зобов'язань для досягнення сталого споживання і виробництва. Цей принцип спонукає підприємства до взаємовигідної співпраці між державою та приватними підприємствами, а також поліпшення добробуту населення шляхом створення сприятливих умов для соціального партнерства і, як наслідок, досягнення сталого споживання та виробництва.

У Києві функціонує Міжнародний інститут бізнесу, до складу якого входить Центр корпоративної соціальної відповідальності та ділової етики. Головною метою діяльності Центру є сприяння розвитку в Україні інституційних форм корпоративної соціальної відповідальності та ділової етики шляхом організації навчання, консультування, проведення досліджень, підготовки публікацій, методологічних рекомендацій. До основних завдань центру належать:

- активна діяльність із формування корпоративної культури в Україні згідно з етичними цінностями і найвищими стандартами КСВ як складової частини загальної бізнес-стратегії розвитку сучасних підприємств через освітні програми, тренінги та їх науково-методичне забезпечення;
- експертиза етичних кодексів, програм із КСВ, соціальних проектів і звітів згідно з міжнародними стандартами і рекомендаціями мультинаціональної корпоративної культури; оцінка ефективності соціальних технологій;
- проведення проблемних семінарів і тренінгів, адаптованих до реальних умов ведення біз-

несу в Україні; методологія складання звітності як дієвого інструменту управління КСВ; сприяння стабільному розвитку бізнес-організацій;

• вивчення й узагальнення сфери соціальних ініціатив та підтримки їх соціальними інвестиціями бізнесу в Україні; аналіз форм переходу від благодійництва до КСВ; відповідність соціального партнерства і співробітництва справжнім потребам жителів у регіонах присутності компаній; допомога місцевим спільнотам; порівняння нашого досвіду з міжнародною практикою;

• консультації для менеджерів по різних аспектах соціальної відповідальності у трудових відносинах, залучення співробітників до формування стратегії розвитку громади, філософії та спільних етичних цінностей в організації, активної інтеграції бізнесу в світ соціальної відповідальності, оволодіння регуляторними інструментами, що використовуються в інших країнах для просування принципів корпоративної соціальної відповідальності [6].

Також створено спілку корпоративної соціальної відповідальності, яка проводить щорічні семінари та тренінги з упровадження цієї концепції в діяльність підприємств.

Одним із найважливіших аспектів європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності є інвестування в такі сфери, як: розвиток персоналу компанії, внесок у розвиток муніципальних утворень, де розташовані виробничі потужності компаній, природоохоронна діяльність, розвиток науки, освіти і технологій, добродійні внески за участю працівників компанії, програми приведення діяльності компанії відповідно до світових галузевих стандартів.

Для підприємств України доцільно було б упровадити інвестування в науку, інновації та технології, які дадуть змогу раціонально використовувати ресурси, економити енергію та зменшувати викиди забруднюючих речовин у довкілля. Важливим аспектом є розвиток та навчання персоналу, адже лише незначна кількість підприємств займається цією діяльністю, більшість із них не виявляє бажання вкладати кошти в персонал та забезпечувати комфортні умови праці.

Головною проблемою нашої країни є те, що умови для розвитку підприємництва є несприятливими та обтяжуючими, тому підприємства зайняті лише заходами, які допомагають виживати й отримувати прибуток. Система стимулювання впровадження корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві на низькому рівні.

Доцільно впровадити створення та оприлюднення соціальної звітності підприємств. Перші стандарти соціальної звітності міжнародні організації розробили більше десяти років тому. За кордоном ці стандарти є актуальними. Дослідження з питань стабільності бізнесу, проведене Pricewaterhouse Coopers ще у 2002 р. у США, показало, що окремі стандарти соціальної відповідальності застосовують у своїй роботі 75% компаній. Серед основних причин, із яких вони це роблять, були названі: позитивний ефект для репутації (90% відповідей), конкурентні переваги (75%), зниження витрат (73%). Серед великих західних підприємств найбільш тривалим прикладом складання соціальної звітності (в Європі) сьогодні є компанія Ben & Jerry's Homemade, що веде соціальну звітність починаючи з 1998 р.

Якщо ж розглядати ситуацію в Україні, то, наприклад, кількісно за період із 2005 по травень 2017 р. 38 компаній опублікували 55 нефінансових звітів у різних форматах, у тому числі: 47 звітів про прогрес, сім звітів за системою GRI (усі – від підписантів Глобального договору ООН в Україні), шість нефінансових звітів іншого формату.

Треба відзначити, що з кожним роком усе більше компаній намагаються представити соціальні звіти, складені за міжнародними стандартами AA, GRI та ін., що дає можливість не тільки порівнювати структуру звітів між українськими компаніями, а й проводити порівняння із закордонними організаціями тієї ж типологічної групи.

Якщо аналізувати розкриття інформації про нефінансові аспекти діяльності в макроекономічному розрізі, то в Україні лише 10% компаній зі 100 найбільших за обсягами чистого доходу в 2016 р. готують та публікують нефінансові звіти. Для порівняння: із 250 компаній у розвинених країнах такі звіти готують 80% компаній, із 2 200 компаній у країнах, що розвиваються, – 45%. Нефінансова звітність в Україні значно відстає за своїм поширенням від інших країн і має значний потенціал для розвитку [7].

Отже, за результатами проведених досліджень, рекомендовано такі заходи для реалізації європейської системи корпоративної соціальної відповідальності в діяльність вітчизняних підприємств :

• послаблення податкового тиску для підприємств, які реалізують концепцію корпоративної соціальної відповідальності;

• стимулювання соціального партнерства та соціального діалогу між державою та підприємствами;

• надання податкових пільг для організацій, які займаються благодійністю;

• створення більш сприятливих умов для розвитку підприємництва;

• стимулювання інноваційної діяльності;

• інвестування у соціальні проекти, а також підтримка спілок та центрів корпоративної соціальної відповідальності;

• створення нормативно-правової бази для обов'язкового впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в корпоративну стратегію;

• надання соціальній звітності статусу обов'язкової;

• нова концепція використання ресурсів, енергії, виробництва якісної та екологічної продукції.

Важливим напрямом у реалізації європейської моделі відповідальності є створення нормативно-правової бази, послаблення податкового тиску, адже правильна законодавча база допоможе вивести підприємства на європейський рівень та підвищити імідж самої країни, а також необхідно надати соціальним звітам підприємств статус обов'язкових.

Кожен власник та управлінець повинен відповідати за діяльність свого підприємства перед суспільством, не забруднювати довкілля та співпрацювати зі стейкхолдерами, як зовнішніми, так і внутрішніми.

«Якість – це колективна відповідальність», – говорив В.Е. Демпінг. Якість продукції, послуг та технологій – актуальний показник діяльності підприємства, адже виробники повинні нести відповідальність перед суспільством за безпечність та характеристики своєї продукції, за безпечність та мінімізацію шкоди довкіллю від своїх технологій, оскільки власники підприємств відповідають перед внутрішніми стейкхолдерами, тобто працівниками.

Щодо механізму реалізації європейської системи відповідальності Україні, то доцільним є створення міністерства із соціальної відповідальності, як це зробила Франція, та регіональних державних органів, які проводили б контроль дотримання законів та нормативних актів у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

Процес адаптації європейської моделі є набагато простішим, ніж десять чи п'ять років тому, адже після низки політичних та економічних змін в Україні змінився й менталітет нашого народу, що вплинуло на діяльність підприємств. Зроблено багато: створено спілки, концепція корпоративної соціальної відповідальності включена до стратегії сталого розвитку; залишилося лише одне – бажання рухатися вперед та змінюватися, адже Україна – європейська держава.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціальна відповідальність бізнесу має важливі наслідки для всіх економічних і соціальних гравців, а також для органів державної влади, які мають їх ураховувати під час визначення своїх власних дій. Якщо держава заохочуватиме КСВ і стимулюватиме її розвиток шляхом формування сприятливого соціально безпечного середовища для діяльності підприємців, то темпи розвитку соціальної активності можуть істотно зрости. Зростання соціальної відповідальності бізнесу є актуальною проблемою модернізації української економіки та вдосконалення соціально-трудових відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теорія і організація управління в рамках корпоративної соціальної відповідальності. URL: https://stud.com.ua/39624/menedzhment/teoriya_organizatsiya_upravlinnya_ramkah_korporativnoyi_sotsialnoyi_vidpovidalnosti.

2. Соціальна відповідальність. URL: https://pidruchniki.com/83400/sotsiologiya/sotsialna_vidpovidalnist.

3. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. Business and Society. 1999. Vol. 38 (3). P. 268–295.

4. Лазоренко О., Колишко Р. та ін. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності. К.: Енергія, 2008.

5. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / О. Бегма, О. Вінніков, О. Редько. К.: Факт, 2006.

6. Центр соціальної відповідальності бізнесу та ділової етики. URL: https://iib.com.ua/ua/kco/itemlist/category/48-tsentr-sotsialnoy-otvetstvennosti-biznesa-i-delovoy-etiki.html.

7. Буковинська М.П. Соціальна звітність і соціальний аудит: інструменти управління корпораціями. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_4_1/110-114.pdf.

REFERENCES:

1. Teorija i organizacija upravlinnja v ramkah korporatyvnoi' social'noi' vidpovidal'nosti [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: https://stud.com.ua/39624/menedzhment/teoriya_organizatsiya_upravlinnya_ramkah_korporativnoyi_sotsialnoyi_vidpovidalnosti

2. Social'na vidpovidal'nist' [Elektronnyj resurs]. – 2016. – Rezhym dostupu do resursu: https://pidruchniki.com/83400/sotsiologiya/sotsialna_vidpovidalnist.

3. Carroll A. B. (1999) Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct [Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct] Vol. 38 (3). – P. 268–295.

4. Lazorenko O., Kolyshko R., ta in. (2008) Posibnyk iz KSV. Bazova informacija z korporatyvnoi' social'noi' vidpovidal'nosti [Basic information about corporate social responsibility]. Kiev: Vydavnyctvo "Energija" (in Ukrainian)

5. Begma Ju.,Vinnikov O., Red'ko O. (2006) Jakisne doslidzhennja metodiv vprovadzhennja social'noi' vidpovidal'nosti biznesu v Ukrai'ni [Qualitative research on the methods of implementing social information on Ukraine's accountability] Kiev : Fakt (in Ukrainian)

6. Centr social'noi' vidpovidal'nosti biznesu ta dilovoi' etyky [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: https://iib.com.ua/ua/kco/itemlist/category/48-tsentr-sotsialnoy-otvetstvennosti-biznesa-i-delovoy-etiki.html.

7. Bukovyns'ka M. P. Social'na zvitnist' i social'nyj audyt: instrumenty upravlinnja korporacijamy [Elektronnyj resurs] / M. P. Bukovyns'ka – Rezhym dostupu do resursu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_4_1/110-114.pdf.

Tarasyuk G.M.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Management and Tourism
Zhytomyr State Technological University
Vasilenko N.V.
Student Masters
Zhytomyr State Technological University

THE EUROPEAN MODEL OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE: IMPLEMENTATION MECHANISM AND ADAPTATION

"Corporate social responsibility is a free choice of an enterprise in the area of commitment to improving the social welfare by implementing appropriate approaches to doing business and providing appropriate corporate resources," said Philip Kotler. It is impossible to disagree with the outstanding scientist's opinion because indeed corporate social responsibility is a free choice of an enterprise, which improves the social welfare through the policy in this field.

A. Carroll was one of the prominent scholars who studied this concept in a detailed way. He suggested the interpretation of corporate social responsibility as a conformity of the organization for economic, legal, ethical, and discretionary (philanthropic) expectations of the society in a period.

Responding to new challenges, domestic enterprises are forced to take into account the social and environmental requirements of stakeholders in addition to the economic aspect. All over the world, corporate social responsibility is one of the most powerful instruments for increasing enterprise capitalization, preventing non-commercial risks, attracting investment, and sustainable development. Adaptation and implementation problems of international corporate social responsibility standards into the system of corporate management of domestic enterprises lead to the denial of this concept by enterprises.

In Ukraine, the two most commonly used methods of implementing social policy are the following: the provision of social compensation packages in the monetary equivalent (so-called monetization of the social package) and the direct provision of social services in their own facilities.

Today, Ukraine is actively implementing the corporate social responsibility system in the Strategy for Sustainable Development. One of the guiding principles of Ukraine's Sustainable Development Strategy until 2030 is the participation of business and social partners, i.e., providing social dialogue, corporate social responsibility and public-private partnerships in order to promote cooperation and fulfil the general obligations to achieve sustainable consumption and production. This principle encourages enterprises to engage in mutually beneficial cooperation between the state and private enterprises, as well as to improve the population well-being by creating favourable conditions for social partnership, and as a consequence – achieving sustainable consumption and production.

The main problem of the national economy is that there are unfavourable and aggravating conditions for the development of entrepreneurship. Therefore, enterprises are engaged only in activities that help to survive and make a profit. The incentive system of the corporate social responsibility implementation at the enterprise is at a low level.

Nowadays the process of adapting the European model is much simpler than 10 or 5 years ago because, after a series of political and economic changes in Ukraine, the mentality of our people has changed, which has affected enterprises. A lot has been done: unions have been created; the corporate social responsibility concept has been included in the strategy of sustainable development; only one thing remains – the desire to move forward and change because Ukraine is a European state.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ НА СОЦІАЛЬНІ РЕСУРСИ КРАЇНИ
INFLUENCE OF SOCIAL RISKS ON THE COUNTRY'S SOCIAL RESOURCES

УДК 351.84

Хандій О.О.
доцент, к.е.н.,
доцент кафедри економіки
і підприємництва
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля
Зеленська В.В.
магістрант
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля
Федоренко С.О.
магістрант,
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

У статті розглянуто підходи до визначення поняття «соціальні ризики». Проаналізовано соціальні ризики у соціально-економічній сфері з використанням системи показників за останні дев'ять років. Дано характеристику впливу професійних ризиків на професійне здоров'я в Україні. Зроблено висновки про вплив державно-політичних, техногенних, екологічних ризиків на соціальні ресурси країни. Акцентовано увагу на загрозі подальшого зростання соціальних ризиків і наближенні до ситуації постійного кадрового голоду.
Ключові слова: *соціальні ризики, криза, соціальний захист, соціальні ресурси, соціально-економічна сфера.*

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «социальные риски». Проанализированы социальные риски в социально-экономической сфере с использованием системы показателей за последние девять лет. Дана характеристика влияния профессиональных рисков на профессиональное здоровье в Украине. Сделаны выводы о влиянии государственно-политических, техногенных, экологических рисков на социальные ресурсы страны.
Ключевые слова: *социальные риски, кризис, социальная защита, социальные ресурсы, социально-экономическая сфера.*

In the article, approaches to the definition of the concept of social risks were considered. Social risks were analysed in the socio-economic area using the system of indicators for the last nine years. The characteristic was given to the impact of occupational risks on occupational health in Ukraine. Conclusions were made about the impact of state-political, technogenic, environmental risks on the country's social resources. An attention was accentuated by the approach of further growth of social risks to the situation of permanent staff hunger.
Key words: *social risks, crisis, social protection, social resources, socio-economic sphere.*

Постановка проблеми. Соціальні ресурси визначають можливості та рівень соціально-економічного розвитку громади, регіону, країни у цілому. Створення необхідних умов, передусім безпечних, для формування, розподілу та використання соціальних ресурсів держави є головною метою соціальної політики. Серед завдань соціальної політики є реформування системи соціального захисту, вдосконалення системи соціального страхування і соціально-трудових відносин, реформування ринку праці та зайнятості, які потребують чіткого визначення та розуміння соціальних ризиків для урахування на законодавчому рівні всіх об'єктів та суб'єктів соціального страхування, розроблення стратегій та програм, спрямованих на забезпечення гідних, безпечних умов життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні ризики є постійним предметом вивчення дослідників проблематики соціального захисту, соціального забезпечення та соціальної безпеки переважно в аспекті правових питань. Згідно зі ст. 46 Конституції України «Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом» [1], під соціальним ризиком слід розуміти ймовірність настання подій, які впливають на виникнення потреби у соціальному захисті. Дослідженням соціальних ризиків у цьому контексті в різні роки займалися такі науковці, як В.С. Андреєв, М.А. Вігдорчик, В.М. Догадов, О.Є. Мачульська, В.Д. Роїк, М.О. Семашко та ін. У більшості їхніх робіт відбувається підміна понять «соціальний ризик» та «страховий ризик» або «розгляд соціального страхового ризику».

З іншого боку, соціальний ризик – сукупність чинників та обставин, які несуть загрозу безпечній, нормальній життєдіяльності та призводять до погіршення якості й кількості соціальних ресурсів і ефективності їх використання. У цій трактовці це ймовірність ситуацій, обставин, у яких виникає потреба в соціальному захисті (соціальних виплатах та наданні соціальних послуг) та які породжують соціальну небезпеку і негативно впливають на стан життєдіяльності населення.

Сьогодні не існує остаточного визначення поняття «соціальні ризики». Об'єктивна невизначеність терміна зумовлена суб'єктивністю менталітету соціуму, що має нерівномірний розвиток і поглиблює інтерпретаційну різницю. Більшість українських та російських дослідників виділяє фінансовий аспект з-поміж інших, пояснюючи соціальний ризик як низький рівень матеріальної забезпеченості через утрату працездатності, заробітку, утримання дітей-інвалідів, визначаючи при цьому основний обов'язок держави – здійснення соціальних виплат. Проте аналіз передумови виникнення соціальних ризиків розкриває низку інших, нових загроз, що не визнані державним законодавством. Невизнання загрози чи небезпеки соціальним ресурсам соціальним ризиком на законодавчому рівні позбавляє можливості своєчасної підтримки та захисту і створення гідних умов життя для людей з інвалідністю, молоді, сімей із дітьми, літніх людей, безробітних, усіх тих, хто потребує допомоги суспільства, та призводить до зниження рівня життя, відтоку за кордон

молоді та висококваліфікованих фахівців, зростання рівня безробіття, погіршення криміногенної ситуації, деградації нації, старіння нації, втрати соціального капіталу і вкладених у людський капітал інвестицій.

Соціальні ризики, визнані на законодавчому рівні, слугують індикатором суспільного розвитку, оцінка якого відображає рівень небезпеки для людини, соціуму і середовища та є втіленням принципів соціальної справедливості в суспільстві.

На сучасному етапі Україна потребує суттєвих кластерних змін у відношенні до соціальних ресурсів, які мають стати головним чинником конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку та прогресивним ресурсом для розвитку майбутнього держави.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз соціальних ризиків як основної характеристики соціальної безпеки та стану соціальних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізаційних змін у різних сферах наукового знання поступово актуалізуються проблеми адаптації суспільства до існування соціальних небезпек. Безпека стає основним поняттям, що характеризує ступінь захищеності суспільства від впливу ризику. У межах даного дослідження пропонується використати класифікацію соціальних ризиків за причинами виникнення, а саме:

– загально-соціальні, які зумовлені біологічною, фізіологічною і соціальною природою людини: хворобою, непрацездатністю, материнством, сімейними витратами, безробіттям, старістю, смертю, вдівством;

– професійні, які зумовлені негативними чинниками виробництва: небезпечними, шкідливими, важкими умовами праці (трудове каліцтво, професійне захворювання);

– державно-політичні, що спричинені воєнними діями, політичними репресіями (громадянам надається статус «інвалід війни», «учасник війни», «ветеран війни», «жертва політичних репресій» та ін.);

– техногенні, що зумовлені техногенними катастрофами чи явищами (громадянам надається статус «учасник ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС», «потерпілий від Чорнобильської катастрофи» та ін.);

– екологічні, які зумовлені екологічними катастрофами чи явищами (громадянам надається статус «постраждалі від стихійного екологічного лиха», «постраждалі від екологічної катастрофи» та ін.) [2, с. 48–50].

Для оцінки соціальних ризиків можуть бути застосовані різноманітні інструменти: теорія ймовірностей, теорія ігор, кореляційно-регресійний аналіз та багато інших, які мають свої переваги та недоліки. Більшість із них потребує створення бази даних за значний період часу, що є ефективним у природничих та точних науках, але в економіці з часом дані втрачають свою цінність та актуальність, порушуються взаємозв'язки між досліджуваними об'єктами, що ускладнює процес прогнозування. Останнім часом набули популярності якісні методи оцінки, які характеризують відчуття соціальної безпеки та небезпеки населення, захищеність та вплив соціальних ризиків на різні групи населення, у т. ч. соціально вразливі, завдяки соціологічним методам дослідження. Аналіз результатів опитування за декілька періодів дає змогу зробити висновки про ефективність заходів, спрямованих на забезпечення соціальної безпеки та поточне сприйняття населенням політичної та соціально-економічної ситуації в країні.

У короткостроковому періоді оцінити вплив соціально-економічних програм на зниження соціальних ризиків дають змогу методи економічного аналізу. Оцінка соціальних ризиків включає ретроспективний аналіз показників, які характеризують можливість настання подій та їх негативні наслідки. Важливим етапом аналізу є визначення зазначеної системи показників. У табл. 1 запропоновано показники, які прямо та непрямо характеризують зростання чи зменшення соціальних ризиків першої групи і соціально-економічні показники, які демонструють стан та використання соціальних ресурсів.

У 2010 р. Україна змінила економічний курс, який став націлений на розвиток внутрішнього ринку. Темп зростання ВВП у 2011 р. становив 120,4%, але це не характеризує «оздоровлення» економіки: показник був досягнутий за рахунок його низького рівня в попередньому році. За досліджуваний період середнє значення зростання ВВП становить 16% переважно за рахунок останніх трьох років, які демонструють вплив інфляційних процесів на макроекономічні показники.

Заробітна плата з 2010 р. в середньому мала рівномірну динаміку зростання, лише в 2017 р. здійснивши ривок завдяки значному зростанню мінімальної заробітної плати. З 2011 по 2014 р. заборгованість із виплати заробітної плати щорічно спадала, дійшовши до пікового значення порівняно з попереднім роком: у 2015 р. і далі ситуація тільки погіршується. У 2018 р. станом на 1 січня заборгованість із виплати заробітної плати становила 2 368 млн. грн. Через значне зростання продовольчих цін і зниження рівня життя українці вимушено перейшли на дешеві продукти, що обов'язково позначиться на здоров'ї нації. Рівень безробіття залишається стабільно високим в останні роки, кількість безробітних тільки зростає, а кількість зайнятого населення починаючи з 2013 р. щорічно скорочується.

Для України 2013–2014 рр. стали етапом політичної, соціально-економічної кризи через

Таблиця 1

Темпи зростання (зниження) соціально-економічних показників*

Показники	2010/2009 рр.	2011/2010 рр.	2012/2011 рр.	2013/2012 рр.	2014/2013 рр.	2015/2014 рр.	2016/2015 рр.	2017/2016 рр.	Середньорічне значення за період**
ВВП	1,183	1,204	1,081	1,043	1,083	1,253	1,200	1,250	1,160
Номінальна середня заробітна плата	1,175	1,183	1,148	1,079	1,060	1,205	1,236	1,371	1,179
Індекси споживчих цін на товари та послуги	1,091	1,046	0,998	1,005	1,249	1,433	1,124	1,137	1,128
Реальна заробітна плата	1,102	1,087	1,144	1,082	0,935	0,798	1,09	1,191	1,046
Заборгованість у виплаті з/п на 1 січня	1,239	0,827	0,802	0,850	0,907	1,753	1,425	0,952	1,053
Чисельність наявного населення	0,999	0,996	0,997	0,998	0,997	0,997	0,996	0,996	0,997
Зайняте населення	0,95	1,007	0,997	1,003	0,936	0,910	0,990	0,993	0,973
Безробітне населення	0,875	0,970	0,957	0,950	1,223	0,896	1,014	1,012	0,982
Кількість пенсіонерів	0,998	1,001	0,961	0,987	0,993	0,939	1,012	0,972	0,983
Захворюваність населення	1,001	0,979	0,962	0,996	0,866	0,997	1,021	0,973	0,973
Смертність	0,988	0,952	0,998	0,999	0,955	0,941	0,981	0,984	0,975
Народжуваність	0,971	1,010	1,036	0,967	0,925	0,884	0,964	0,917	0,958
Середня очікувана тривалість життя при народженні	1,017	1,008	1,002	1,003	1,0	1,0	1,004	1,004	1,005

* Всі статистичні дані, які використано в табл. 1 і табл. 2 та за якими зроблено подальші розрахунки, взято з офіційного сайту Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

** Розраховано як середньогеометричне значення.

неспроможність української влади інвестувати в розвиток власного суспільства. ВВП зазнав негативного впливу кількох чинників: тривалої слабкості зовнішнього попиту, масового відтоку капіталу, російської анексії Криму та війни на сході країни. Цей період в економіці країни характеризується надмірно високим рівнем безробіття населення. Так, у Луганській області цей показник досяг критичного значення – 16,6% до економічно активного населення у 2015 р., 16,9% – у 2016 р., 17,6% – у 2017 р., 17,8% – у І кв. 2018 р.

Одночасний тривалий вплив багатьох чинників, які належать до соціальних ризиків, призводить до невиправних наслідків зменшення соціальних ресурсів, які буде відчувати країна ще довгі роки. Щорічне знищення надії мешканців Сходу на поліпшення соціально-економічної та політичної ситуації негативно впливає на психічне та фізичне здоров'я населення, депресію, зростання недовіри до влади. Частина сімей відрізана від медичного обслуговування через нестачу коштів. У 2016 р. зросла захворюваність населення й досі залишається на високому рівні. Спалахи епідемії кору, вітрянки, дифтерії у 2018 р. через нестачу вакцин демонструють наслідки кризи в соціальній сфері. Чисельність населення продовжує щорічно скорочуватися в результаті того, що смертність зменшується меншими темпами, ніж народжуваність. Так, у середньому за період 2009–2017 рр. смертність знизилася на 2,5%, а народжуваність – на 4,2%.

Виконуючи вимоги зовнішніх інвесторів, витрати на соціальний захист населення щорічно оптимізуються. Україна провела необхідні реформи в 2017 р. і змогла підвищити довіру партнерів, інвесторів і донорів, а також віддалити дефолт. У всіх регіонах реалізуються програми соціально-економічного розвитку, проте їхній вплив на зниження соціальних ризиків не відчувається, довіра населення знижується, інфляційні процеси залишаються на високому рівні. Збільшення суми пенсійних виплат компенсують два чинники: підвищення пенсійного віку і стабільне скорочення чисельності пенсіонерів. Але, незважаючи на негативну динаміку більшості показників соціально-економічного розвитку, середня очікувана тривалість життя при народженні зростає протягом усього періоду в середньому на 0,5%.

Професійні соціальні ризики пов'язані з неналежними умовами праці, роботою у шкідливих умовах та на небезпечних виробництвах. Наслідки настання небезпечних ситуацій у 2014–2017 рр. подано в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка показників групи професійних ризиків

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015/ 2014 рр.	2016/ 2015 рр.	2017/ 2016 рр.	Середньорічне значення за період*
Травматизм, пов'язаний із виробництвом, осіб	6440	5851	5815	5680	0,909	0,994	0,977	0,959
З них встановлено інвалідність	635	489	398	502	0,770	0,814	1,261	0,925
З них зі смертельним наслідком	886	831	879	780	0,938	1,058	0,887	0,958

* Розраховано як середньогеометричне значення.

Таблиця 3

Динаміка показників групи державно-політичних ризиків***

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015/ 2014 рр.	2016/ 2015 рр.	2017/ 2016 рр.	Середньорічне значення за період*
Звернення громадян у МОУ, осіб	33180	45968	54959	50230	1,385	1,196	0,914	1,148
Військовослужбовці, учасники АТО та члени їх сімей, %	7,2	19,8	37,7	51,3	12,6**	17,9**	13,6**	-
члени сімей військовослужбовців, %	42	38,5	43,5	14,7	-3,5**	5**	-28,8**	-
військові пенсіонери, %	20,3	28,9	16,9	30,5	8,6**	-12**	13,6**	-
інші, %	30,5	12,8	2,0	3,5	-17,7**	-10,8**	1,5**	-
Учасники бойових дій, тис. осіб	155,2	130,8	130,3	128,4	0,843	0,996	0,986	0,939
Інваліди війни, тис. осіб	146,5	126,5	122,1	117,9	0,864	0,965	0,965	0,930
Учасники війни, тис. осіб	1009,7	788,1	685,9	565,5	0,781	0,870	0,824	0,824

* Розраховано як середньогеометричне значення.

** Розраховано як абсолютне відхилення.

*** Інформація наведена за офіційними даними сайту Міністерства оборони України. URL: http://www.mil.gov.ua/dostup-do-publichnoi-informaczii/zviti/.

Станом на грудень 2017 р. 28,4% працівників зайняті на роботах зі шкідливими умовами праці, що на 0,5% менше рівня 2015 р. та на 1,1% менше рівня 2013 р.

Травматизм на виробництві повільними темпами скорочується, що є позитивною тенденцією. Але ступінь зносу основних засобів у промисловості на початок 2017 р. становить 69,4%, що ставить під сумнів збереження тенденції скорочення травматизму на виробництві в подальшому. У публікації [3] акцентується увага на тому, що в результаті високих темпів безповоротного погіршення професійного здоров'я в Україні вже в 2016–2020 рр. потреба в трудових ресурсах у провідних галузях промисловості може бути задоволена лише на 38–44%, що загрожує колапсом кадрового забезпечення виробництва, особливо в таких галузях, як металургійна, хімічна та коксохімічна, вугільна, гірничо-збагачувальна, енергетична промисловість. Необхідні кардинальні зміни в промисловій та інвестиційній політиці країни, пов'язані з досягненням першочергових завдань національної безпеки щодо соціальної безпеки населення.

Під час проведення антитерористичної операції на Донбасі та операції об'єднаних сил наслідки державно-політичних ризиків постійно зростають, і мінімізувати їх можна лише шляхом досягнення миру і припинення військових дій. Найбільша кількість звернень до Міністерства оборони України з боку громадян із соціально-правових питань припала на 2016 р. (табл. 3).

Техногенні ризики зростають із кількістю небезпечних об'єктів, а екологічні ризики постійно виникають у результаті все більшого втручання людини в закони природи та ігнорування необхідності піклування про навколишнє середовище. Так, наприклад, зупинка ПАТ «Сєвєродонецьке об'єднання «Азот» на тривалий час із наступним запуском створює одночасно й техногенні, й екологічні ризики. всього в Україні функціонує понад 1 810 об'єктів промисловості, на яких зберігається або використовується у виробничій діяльності більше 283 тис. т сильнодіючих отруйних речовин (СДОР), у тому числі 9,8 тис. т хлору, 178,4 тис. т аміаку [4]. Найбільша кількість хімічно небезпечних об'єктів I і II ступенів знаходиться

в Одеській, Донецькій, Запорізькій областях та м. Київ. Складна ситуація на ринку хімічної продукції і зниження доходів, а відповідно, можливостей розвитку і забезпечення стандартів безпеки, застаріле обладнання, старі технології, втрата кваліфікованих кадрів у результаті тривалих простоїв і заборгованості із заробітної плати призводять до зростання небезпечних об'єктів і соціальних техногенних та екологічних ризиків. В інших галузях, таких як вугільна промисловість, електроенергетика, металургія, машинобудування, сільське господарство, кількість аварій та випадків виробничого травматизму залишається занадто високою, і загальна ситуація близька до ситуації у хімічній галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Циклічні фінансово-економічні кризи, які супроводжуються зростанням бідності населення, безробіттям та інфляцією, наблизили країну до соціальної кризи. Соціальні ризики за останні роки лише зростають і пов'язані вони не лише із соціальною сферою, а й зі збільшенням державно-політичних ризиків, техногенних та екологічних. Ризики в професійній сфері залишаються стабільно високими, у шкідливих умовах працює майже кожен третій українець. Подальше зростання соціальних ризиків наближає Україну до кадрового голоду. Лише кардинальні зміни в промисловій політиці та стратегічних планах розвитку країни щодо пріоритетності охорони праці та соціальної безпеки у цілому зможуть призупинити щоденне знищення соціальних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України / Президент України. Петро Порошенко. Офіційне Інтернет-представництво. URL: https://www.president.gov.ua/ua/documents/constitution/konstituciya-ukrayini-rozdil-ii.

2. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту України: навч. посіб. Київ: Знання, 2005. 615 с.

3. Сучасний стан охорони праці в Україні. URL: http://profspilka.kiev.ua/publikacii/novyny/4186-suchasniy-stan-ohoroni-prac-v-ukrayin.html.

4. Загальна характеристика хімічно небезпечних об'єктів України / І.В. Кочін, П.І. Сидоренко, Т.М. Гут. URL: https://zounb.zp.ua/node/1229.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada Ukrajiny (1996). Konstytucija Ukrajiny [Constitution of Ukraine]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80 (accessed 20 September 2018).

2. Bolotina N.B. (2005). Pravo sotsialnoho zakhystu Ukrainy: navch. posib. [The right to social protection of Ukraine]. Kyiv: Knowledge. (in Ukrainian)

3. Kyjivsjka misjka orghanizacija Profspilky pracivnykiv osvity i nauky Ukrajiny Osvitjany stolyci (2016). Suchasnyi stan okhorony pratsi v Ukraini [The current state of labor protection in Ukraine]. Available at: http://profspilka.kiev.ua/publikacii/novyny/4186-suchasniy-stan-ohoroni-prac-v-ukrayin.html (accessed 22 September 2018).

4. Kochin I.V., Sydorenko P.I., Hut T.M. (n.d.). Zahalna kharakterystyka khimichno nebezpechnykh obiektiv Ukrainy [General characteristics of chemically dangerous objects of Ukraine]. Available at: https://zounb.zp.ua/node/1229 (accessed 20 September 2018).

Khandii O.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Zelenskaya V.V.
Graduate Student
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Fedorenko S.O.
Graduate Student
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

INFLUENCE OF SOCIAL RISKS ON THE COUNTRY'S SOCIAL RESOURCES

Social resources determine the opportunities and level of socio-economic development of the community, region, and country as a whole. Creating the necessary conditions, first of all safe, for the formation, distribution, and use of the state's social resources is the main objective of social policy. Among the tasks of social policy are the reform of the social protection system, the improvement of the system of social insurance and social and labour relations, the reform of the labour market and employment, which require a clear definition and understanding of social risks, to take into account at the legislative level all objects and subjects of social insurance, development of strategies and programs aimed at ensuring decent and safe living conditions for the population.

In the article, approaches to the definition of the concept of social risks were considered. The combination of factors and circumstances that threaten the safe, normal life and lead to a deterioration in the quality and quantity of social resources and the effectiveness of their use was proposed to be understood as social risks.

Social risks in the socio-economic sphere have been analysed using a system of indicators for the last nine years. Cyclical financial and economic crises, accompanied by an increase in poverty, unemployment, and inflation brought the country closer to the social crisis. Social risks in recent years are only increasing and they are related not only to the social sphere but also with the increase of state-political risks, man-made, and environmental ones.

The risks in the professional sphere remain steadily high; almost every third Ukrainian works in harmful conditions. Traumatism in production is slowly declining, which is a positive trend. But the degree of wear and tear of fixed assets in the industry at the beginning of 2017 is about 70%, which calls into question the preservation of the trend reduction of occupational injuries in the future.

During the anti-terrorist operation in the Donbas and the operations of the united forces, the consequences of state-political risks are constantly increasing and minimizing them only by achieving peace and ending hostilities.

The difficult situation in the chemical, coal, electricity, metallurgy, engineering, agriculture is related to lower incomes, and accordingly, the development and provision of safety standards, outdated equipment, old technology, the loss of skilled personnel as a result of long downtime and arrears wages lead to the growth of dangerous objects and social man-made and environmental risks.

Annual growth of social risks brings Ukraine closer to the shortage of labour resources. Only significant changes in industrial policy and strategic plans for the country's development regarding the priority of labour protection and social security, in general, will be able to suspend the daily destruction of social resources.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АЛГОРИТМ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ У БАНКАХ
THE ALGORITHM OF STRESS-TESTING OF CREDIT RISK IN BANKS

УДК 336.719

Белянко Л.Л.
аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет

Висока ефективність стрес-тестування кредитного ризику залежить від ключових етапів його виконання, які повинні бути спрямованими на особливості оцінки фінансової стійкості окремих банків чи банківського сектору загалом. У статті проведено аналіз наукових поглядів щодо послідовності процесу стрес-тестування у банках. Запропоновано алгоритм проведення стрес-тестування кредитного ризику, який формує комплексний підхід до його застосування у практиці вітчизняних банків та вирішує низку проблем, які є у банківській системі України сьогодні.

Ключові слова: *стрес-тестування, кредитний ризик, інфраструктура, ризик-фактори, моделювання, транспарентність.*

Высокая эффективность стресс-тестирования кредитного риска зависит от основных этапов его выполнения, которые должны быть направлены на особенности оценки финансовой устойчивости отдельных банков или банковского сектора в целом. Учитывая вышесказанное, в статье проведен анализ существующих научных точек зрения относительно последовательности процесса стресс-тестирования в банках. Предложен алгоритм проведения стресс-тестирования кредитного риска, который формирует комплексный подход к его применению в практике отечественных банков и решает ряд проблем, которые существуют в банковской системе Украины сегодня.

Ключевые слова: *стресс-тестирование, кредитный риск, инфраструктура, риск-факторы, моделирование, транспарентность.*

The effectiveness of stress-testing of credit risk depends on the main stages of its implementation, which should be aimed at the peculiarities of assessing the financial stability of individual banks or the banking sector as a whole. The article analyses the existing points of view regarding the sequence of the process of stress-testing in banks. The proposed algorithm of stress-testing of credit risk will optimize the process of conducting it in domestic banks and solve a number of problems that exist today in the banking system of Ukraine.

Key words: *stress-testing, credit risk, infrastructure, risk factors, modelling, transparency.*

Постановка проблеми. Фінансові кризи останніх десятиліть вимагають від світових регуляторів та сучасних науковців пошуку комплексного антикризового інструментарію управління банківськими ризиками. У межах «Програми розвитку фінансового сектора» МВФ систематизував різноманітні методи оцінки фінансової стійкості банківського сектору багатьох високорозвинених країн, які у світовій практиці об'єднали під єдиним терміном – стрес-тестування. Підвищення рівня банківських ризиків, а особливо кредитного, зумовлює необхідність застосування інструменту стрес-тестування, за допомогою якого можна оцінити масштаби потенційних втрат за настання заданих гіпотетичних шоків та спрогнозувати потреби банків у капіталі. Висока ефективність стрес-тестування кредитного ризику залежить від послідовності виконання його етапів, які повинні бути спрямованими на особливості оцінки фінансової стійкості окремих банків чи банківського сектору загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найчастіше в економічній літературі виокремлюються етапи стрес-тестування банківських ризиків у працях таких науковців, як С. Алимов [1], Г. Бєленька [2], Н. Богатко [3], П. Житній, І. Івасів, А. Максимова [4], С. Міщенко, С. Науменкова [5], С. Шаповалова та ін. Однак залишаються недостатньо розкритими питання алгоритму проведення стрес-тестування безпосередньо для кредитного ризику як одного з найвагоміших у банківській діяльності, з визначенням його ключових особливостей.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування алгоритму проведення стрес-тестування кредитного ризику у банках України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес проведення стрес-тестування ризиків у банках передбачає наявність певних етапів. Доречно зауважити, що у науковій літературі їх кількість та назви є різними. Наприклад, Н. Богатко на основі підходів до організації стрес-тестування у кредитних організаціях Центрального банку Росії наголошує на трьох основних етапах стрес-тестування (з використанням історичного сценарію), таких як:

1) перевірка достовірності та актуальності сформованої бази даних (звітності), необхідної для стрес-тестування;

2) детальний аналіз кредитного та торгівельного портфелів, які генерують найбільші ризики для банків;

3) аналіз динаміки факторів ризику шляхом виявлення змін їх значень на заданих відрізках часу [3].

На нашу думку, такий підхід до послідовності стрес-тестування є загальним та не розкриває

концептуальних засад щодо його проведення у банках, оскільки не враховує інтерпретації результатів стрес-тесту та прийняття управлінських рішень на їх основі.

Більш ґрунтовним є тлумачення процесу стрес-тестування у працях багатьох вітчизняних науковців. Так, І. Івасіва та А. Максимова пропонують виокремлювати шість етапів макроекономічного стрес-тестування:

1) вибір масштабу стрес-тестування ;

2) визначення ризиків та загроз;

3) відбір шокових подій;

4) імплементація стресового сценарію;

5) моделювання впливу ризиків;

6) інтерпретація результатів стрес-тестування [4].

Дещо подібним є підхід Г. Бєленької, яка передбачає у процесі стрес-тестування 5 кроків:

1) виділення окремих вразливих місць системи або факторів зацікавленості;

2) побудова сценарію в межах наявної макроекономічної моделі;

3) застосування результатів сценарного аналізу для оцінки фінансової звітності банківських установ;

4) оцінка вторинних ефектів від впливу шоків;

5) інтерпретація результатів аналізу та розроблення рекомендацій [2].

На відміну від інших науковців, Г. Бєленька включає оцінку вторинних ефектів від впливу обраних банком шоків під час проведення стрес-тесту, що є свого роду моделлю «фінансового зараження», яка оцінює результати впливу банкрутства банку на всю банківську систему.

Науковці С. Міщенко та С. Науменкова пропонують обов'язково включати до перших етапів стрес-тестування розроблення чіткої організаційної структури банку, яка б визначала відповідальні підрозділи чи відповідальних за проведення тестування осіб та встановлювала їх відповідну взаємодію з керівництвом на основі безпосереднього підпорядкування [5].

Потребує уваги підхід до процесу проведення стрес-тестування С. Алимова, який, окрім вище описаних етапів, додає регулярне оновлення параметрів стрес-тесту, виокремлюючи такі можливі напрями удосконалення моделювання, як:

– постійний перегляд сценаріїв, пошук нових;

– дослідження нових продуктів на предмет ідентифікації потенційних ризиків;

– аналіз з метою уникнення ідентифікації та агрегації корелюючих ризиків, зв'язків між ринковим, кредитним ризиками та ризиком ліквідності;

– оцінка відповідних горизонтів часу й ефекту зворотного зв'язку [1].

Аналіз різних наукових поглядів щодо ключових етапів процесу стрес-тестування у банках дав змогу виявити такі недоліки. По-перше, зовсім не приділяється увага побудові інфраструктури проведення стрес-тестів. Лише в окремих працях згадується про важливість формування належної організаційної підтримки процесу стрес-тестування ризиків у банках. По-друге, кінцевий етап представлений інтерпретацією результатів проведеного стрес-тестування, який характеризується ефективною системою управлінської інформації, що забезпечує вище керівництво необхідними даними для прийняття рішень. Однак не розкривається питання транспарентності результатів стрес-тестування широкому колу громадськості. Врахування недоліків різних наукових поглядів щодо етапів проведення стрес-тестування та власні наукові напрацювання з цього питання дали змогу сформувати авторське бачення алгоритму проведення стрес-тестування кредитного ризику (рис. 1).

Запропонований алгоритм охоплює як макро-, так і мікроекономічні стрес-тести. Отже, на першому етапі важливо визначитися з інфраструктурою стрес-тестування як важливою компонентою управління ризик-менеджменту банку. Організаційне забезпечення – сукупність колегіальних органів, структурних підрозділів банку, які забезпечують розроблення та прийняття управлінських рішень щодо процесу стрес-тестування, а також контроль за їх виконанням, безпосередньо спрямованих на посилення кредитної стійкості банку та зміцнення його фінансової безпеки. На жаль, організаційне забезпечення стрес-тестування кредитного ризику у вітчизняних банках ще недостатньо налагоджено. До того ж, ключовими проблемами стрес-тестування кредитного ризику є фрагментарність побудови ризик-менеджменту банків у частині проведення стрес-тестів, пасивна участь вищого керівництва у процесі стрес-тестування кредитного ризику, низька його транспарентність.

З огляду на зазначене, пропонуємо організаційну підтримку процесу стрес-тестування кредитного ризику для банків України навести на рис. 2.

До проведення стрес-тестування кредитного ризику доречно залучати вище керівництво. Згідно з Положенням про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (постанова НБУ № 64 від 11.06.2018 р.), яке визначає основні цілі та принципи управління ризиками, а також встановлює мінімальні вимоги щодо організації в банках комплексної, адекватної та ефективної системи управління ризиками, підрозділ з управління ризиками забезпечує своєчасне доведення до Спостережної ради, профільного комітету та Правління банку висновків про результати стрес-тестування, які обов'язково мають містити оцінку впливу можливої реалізації стрес-сценаріїв на діяльність банку для розроблення та вжиття заходів щодо зменшення впливу потенційних ризиків та уникнення/мінімізації фінансових втрат [6].

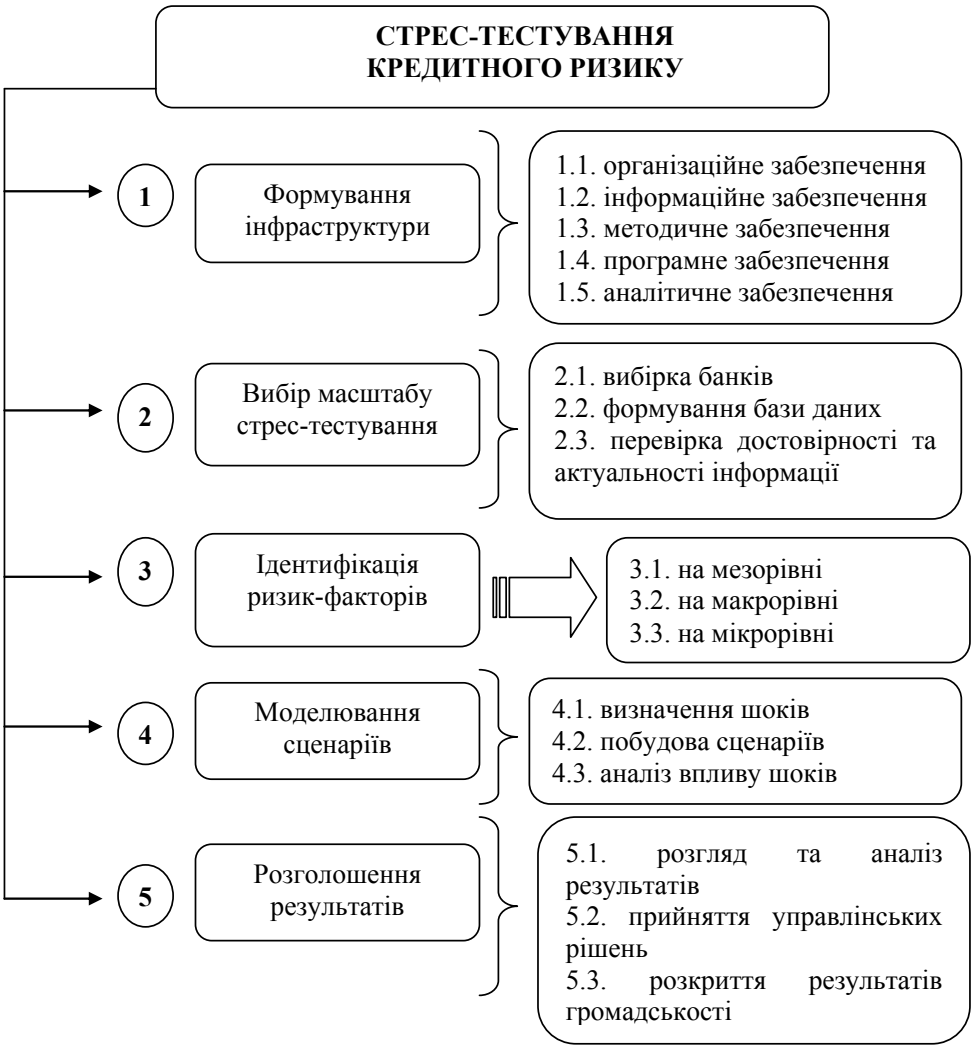


Рис. 1. Етапи стрес-тестування кредитного ризику у банках

Джерело: розроблено автором

У частині стрес-тестування кредитного ризику Правління банку повинно організовувати та контролювати процедури його проведення, розглядати управлінську звітність за його результатами, а також розроблювати заходи належного реагування і плани дій щодо мінімізації рівня кредитного ризику у банку. Результати стрес-тестування кредитного ризику Спостережна рада повинна використовувати як базу для формування загальної стратегії управління ризиками.

Функції профільного комітету (Кредитного, Кредитно-інвестиційного або Кредитної ради) у частині стрес-тестування кредитного ризику полягають у безпосередній організації та контролі за його проведенням.

Профільному комітету банку повинна надаватись інформація стосовно стрес-тестування кредитного ризику, за підготовку якої відповідає підрозділ з управління ризиками. До того ж, він затверджує процедури проведення стрес-тестів та визначає їх інструментарій.

Бізнес-підрозділи кредитної діяльності несуть безпосередню відповідальність за оперативне управління кредитним ризиком та акумулюють необхідну для стрес-тестування інформацію для подання її підрозділу контролю та моніторингу кредитного ризику з метою проведення стрес-тестів та формування відповідної управлінської звітності.

Залучення підрозділів банку, які не приймають безпосередньої участі у процесі стрес-тестування кредитного ризику – служби комплайнс (або підрозділ контролю дотримання норм), підрозділу стратегічного планування, бухгалтерії, – підвищить результативність його проведення. Так, у великих банках створюється служба стратегічного планування, до функцій якої входить аналіз економічного середовища, який доцільно використовувати під час аналізу змін ризик-факторів у стресових сценаріях. Служба комплайнс у частині стрес-тестування кредитного ризику стежить за своєчасним реагуванням підрозділу ризик-менеджменту на зміни у законодавстві щодо процесу стрес-тестування.

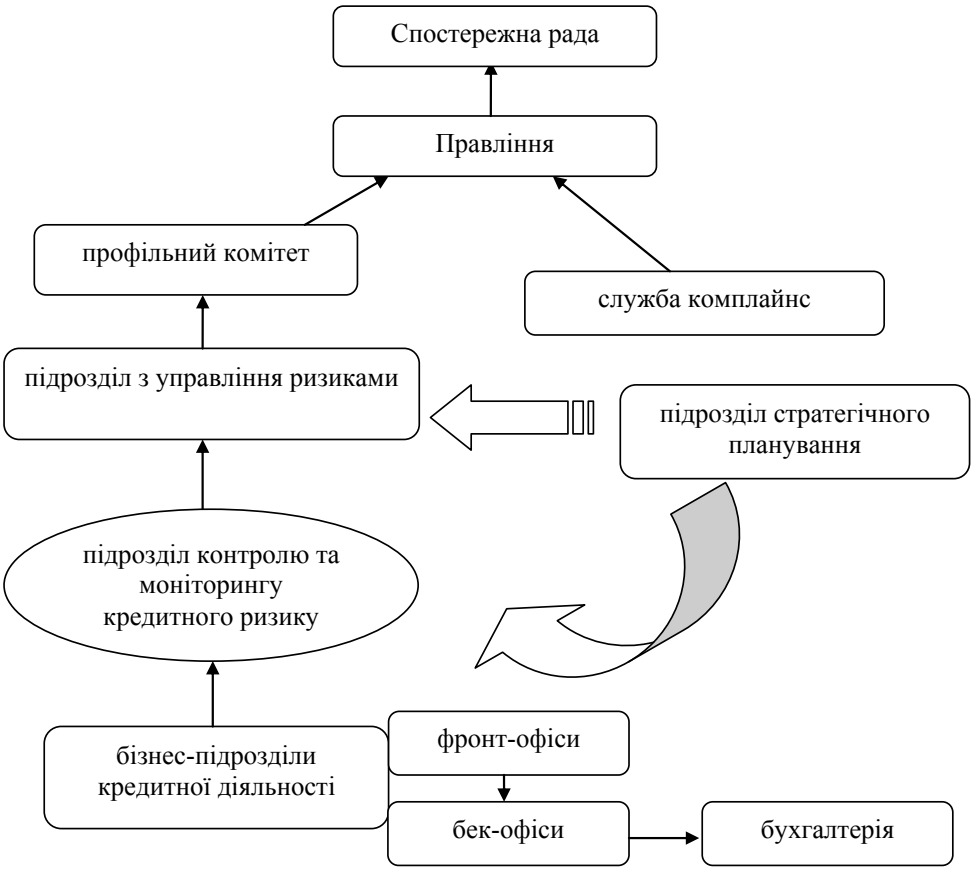


Рис. 2. Організаційна підтримка стрес-тестування кредитного ризику у банках

Джерело: розроблено автором

Також здійснює внутрішній контроль та оцінку ефективності проведення стрес-тестів у банку.

Інформаційне забезпечення охоплює вхідну та вихідну інформацію у вигляді статистичної, фінансової та управлінської звітності банку. Наприклад, підрозділ управління та моніторингу кредитного ризику повинен формувати відповідну управлінську звітність для вищого керівництва банку, в якому детально розкривати результати стрес-тесту кредитного ризику з описом методології проведення та характеристикою сценаріїв.

Бухгалтерія банку відповідальна за формування статистичної та фінансової звітності процесу стрес-тестування кредитного ризику. Статистична звітність складає агреговану відповідним чином інформацію балансу банку та основних показників його діяльності, яка подається центральному банку для проведення стрес-тестування банківської системи. Фінансова звітність розкривається широкому колу громадськості у річних фінансових звітах. На жаль, вітчизняні банки не оприлюднюють результати стрес-тестування кредитного ризику. Доцільно сформувати окрему примітку до фінансової звітності, яка б розкривала можливі втрати банку у разі настання визначених сценаріїв під час стрес-тестування кредитного ризику (табл. 1).

Відповідно до вимог НБУ, кожен банк повинен здійснювати документування результатів стрес-тестування за кожним із стрес-сценаріїв з урахуванням аналізу впливу якості даних, які використовувалися для здійснення стрес-тестування [6].

До методичного забезпечення процесу стрес-тестування кредитного ризику відносяться відповідні регламенти, правила, процедури, положення та ін. супроводження, якими повинні бути забезпечені банки. Методичну підтримку доцільно розглядати у двох напрямах – щодо регулювання кредитної діяльності загалом та щодо організації процесу стрес-тестування кредитного ризику безпосередньо. До першої групи варто віднести: кредитну політику банку; стандарти кредитування; кредитні інструкції; внутрішньобанківські положення з оцінки кредитного ризику; регламенти організації робочого процесу бізнес-ланок та підрозділів банку, які берть участь в організації кредитної діяльності. Методичне забезпечення процесу стрес-тестування кредитного портфеля повинно охоплювати спеціальні внутрішньобанківські положення щодо організації системи ризик-менеджменту в банку, щодо стрес-тестування ризиків (у т.ч. у розрізі ключових ризиків) банку.

Методичну підтримку банки формують на основі рекомендацій національного регулятора.

Таблиця 1

Примітка «Результати стрес-тестування кредитного ризику»

Сценарії	Вірогідність настання, %	Очікувані втрати		Відрахування до резервів на покриття кредитного ризику, млн. грн.	Чистий прибуток млн. грн.	Сума докапіталізації, млн. грн
		млн. грн.	у % до капіталу			
Сценарій 1[1] *(базовий)*						
Сценарій 2[2] *(шоковий)*						
Сценарій 3[3] *(екстремальний)*						

Примітки:

[1] базується на прогнозних розрахунках макро-, мікроекономічних показників

[2] базується на прогнозних розрахунках, ретроспективних даних та експертних судженнях

[3] врахування екстремальних, водночас найменш очікуваних зрушень

часовий горизонт стрес-тестування – … р.

вартість кредитного портфеля – …млн.грн.

капітал банку – … млн.грн.

Джерело: складено автором

Так, НБУ у сфері стрес-тестування прийняв низку нормативних документів: Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України (Постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 460), Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України(Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361) та Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах (Постанова НБУ № 64 від 11.06.2018 р.). Їх практична цінність для банків полягає у формулюванні сутності стрес-тестування, його мети і завдань, періодичності та етапів проведення, ключових засад організації роботи банку щодо стрес-тестування, розроблення заходів протидії екстремальним подіям тощо, що дає загальне уявлення щодо процесу стрес-тестування.

Відповідно до вимог НБУ, кожен банк повинен розробити єдиний внутрішньобанківський документ або окремі розділи щодо стрес-тестування у відповідних документах щодо кожного з видів ризиків про порядок проведення стрес-тестування (програма проведення стрес-тестування). Програма повинна визначати:

– методологію та моделі стрес-тестування;

– періодичність стрес-тестів;

– перелік видів ризиків, які підлягають стрес-тестам;

– функції та порядок взаємодії учасників процесу стрес-тестування;

– інформаційну систему щодо управління ризиками та порядок розгляду результатів здійснення стрес-тестування [6].

Програмне забезпечення охоплює програмні продукти та системи обробки даних для цілей стрес-тестування кредитного ризику. Окремим банкам доцільно розробити власну методику стрес-тестування кредитного ризику та відповідно до неї – власний програмний продукт, який буде відповідати особливостям кредитної діяльності окремого банку. Однак в сучасних умовах не кожен банк в Україні може собі дозволити фінансувати розроблення спеціального програмного забезпечення процесу стрес-тестування. Тому, як правило, банки застосовують різноманітні скорингові моделі для оцінки кредитного ризику своїх позичальників. На основі Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику згідно з Постановою НБУ № 351 від 30.06.2016 року банки самостійно розраховують кредитний ризик на основі окремих компонентів – LGD, EAD та PD [7].

Аналітичне забезпечення – це інструментарій проведення стрес-тестування кредитного ризику, який використовують банки під час моделювання. Як правило, найбільш поширеною у практиці зарубіжних та вітчизняних банків є побудова гіпотетичних сценаріїв багатофакторного моделювання, оскільки вони охоплюють всі можливі події, щодо яких кредитний портфель банку є вразливим. Під час побудови таких сценаріїв враховуються всі варіанти подій, які теоретично можуть статися і не мають аналогів в історії.

Другий етап стосується переважно макроекономічного стрес-тестування: центральним банком здійснюється вибірка групи банків, на основі яких буде оцінюватися вразливість банківського сектору до кредитного ризику. Як правило, до цієї групи належать банки з найбільшим обсягом активів (в т.ч. кредитного портфеля), великою депозитною базою, високою часткою кредитування галузей економіки країни чи її окремих регіонів. Так, стрес-

тестування кредитного ризику банківської системи проводиться НБУ «хвилеподібно»: наприклад, перша «хвиля» – це 20 найбільших за обсягами активів банків, у яких сконцентровано 80–90% кредитних ресурсів банківського сектору; друга «хвиля» – наступні 20–30 банків, і третя «хвиля» – решта банків. Недоліком такого стрес-тестування є часове навантаження, оскільки стрес-тест може тривати рік та більше. По банках фокус-групи повинна формуватися відповідна база даних, яка слугуватиме основою для майбутніх розрахунків, а також проводиться її перевірка на достовірність. Фінансова звітність банків повинна відповідати дійсності та пройти незалежний аудит.

На мікрорівні зазначений етап представлений лише перевіркою достовірності та актуальності даних. Банку вкрай важливо перевірити фінансову звітність своїх позичальників та їх грошові потоки, що дасть змогу якісно оцінити обслуговування боргу та розрахувати кредитний ризик.

На третьому етапі здійснюється вибір суттєвих ризик-факторів (загроз), які здатні вплинути на стійкість окремого банку чи банківської системи загалом. Стрес-тестування кредитного ризику залежно від потреб, для яких здійснюється, а також рівня, на якому проводиться, потребує виключного переліку ризик-факторів, які доцільно використовувати під час моделювання шокових сценаріїв. Національний регулятор пропонує таке групування можливих ризик-факторів для потреб стрес-тестування у Методичних рекомендаціях щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: стабільність економічної ситуації; значні коливання курсу національної валюти; відкритість і доступність міжбанківського ринку; рівень політичної та міжнародної стабільності; стійкість фінансових ринків, у т.ч. можливість протидіяти спекулятивним атакам; зміни процентних ставок, наприклад, LIBOR, ключової ставки тощо; можливість знецінення майна, яке надано в забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризу окремих галузей економіки тощо); волатильність цін на енергоресурси [8].

Варто відмітити, що у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячених проблемам стрес-тестування кредитного та ін. ризиків банків, пропонується перелік можливих макро- та мікроекономічних показників, динаміку яких доцільно досліджувати під час побудови моделей стрес-тестів. Однак сьогодні взаємна інтеграція економік у світі набирає все більших обертів. У зв'язку з цим більшість країн здатні неминуче відчувати вплив фінансових криз, а тому дослідження ризик-факторів глобального характеру повинно стати неодмінним складником стрес-тестування. Це потребує виокремлення низки ризик-факторів мезорівня, які здатні впливати на стійкість фінансової та банківської систем. Тому вважаємо доцільним ризик-фактори для стрес-тестування кредитного ризику розглядати обов'язково на трьох рівнях: мезо-, макро- та мікро- (рис. 3).

На мезорівні ключові ризик-фактори враховують коливання цін на сировинних ринках (нафта, газ, вугілля, сталь, дорогоцінні метали (серед яких платина, золото, алмази), сільськогосподарська сировина (зокрема, пшениця, соняшник, кукурудза, рапс тощо); політичні конфлікти та санкції; зростання боргового тягаря як загрозу фінансовій та економічній безпеці країн.

Ризик-фактори на макрорівні доцільно розглядати такі:

1. Циклічність є об'єктивною формою розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Під час аналізу впливу ризикового чинника варто досліджувати зміни реального ВВП країни, а також реальні ВВП високорозвинених та економічно активних країн світу; валове нагромадження основного капіталу та інвестиції в основний капітал; державний борг та його відношення до ВВП; обсяги прямих іноземних інвестицій.

2. Цінова стабільність описує ситуацію, що характеризується забезпеченням і підтриманням низьких, стабільних темпів інфляції в середньостроковому періоді, які не чинять негативного впливу на суб'єктів господарської діяльності та сприяють стійкому економічному зростанню [8]. Важливим показником під час аналізу впливу ризик-фактора є індекс споживчих цін (інфляція) та індекс цін виробника. Активність грошово-кредитної політики центрального банку та її реалізація як комплексу заходів у сфері грошового обігу та кредиту для забезпечення економічної стабільності країни базується на аналізі динаміки грошової бази, структурних змін грошових агрегатів, змін ключової ставки та норми обов'язкового резервування, обсягів золотовалютних резервів.

3. Соціально-економічна стабільність характеризується збалансованим та поступальним розвитком суспільства країни у процесі створення та споживання нею матеріальних благ. Важливо аналізувати динаміку споживання домогосподарств, зміну реальних доходів населення, рівень безробіття та зайнятості, соціально-демографічний профіль населення, індекс бідності, відношення державного боргу до доходів населення, реальну ціну на нерухомість.

4. Регулятивна або інституційна стабільність реалізується через політику держави як регулятора соціально-економічних процесів та кількісно вимірюється такими показниками, як рівень корупції, індекс демократії, верховенство закону, індекс приватного моніторингу, якість обміну інформацією, рівень тонізації економіки, рівень шахрайства тощо. Зазначений ризик-фактор висвітлює якісні аспекти економічних та соціальних процесів

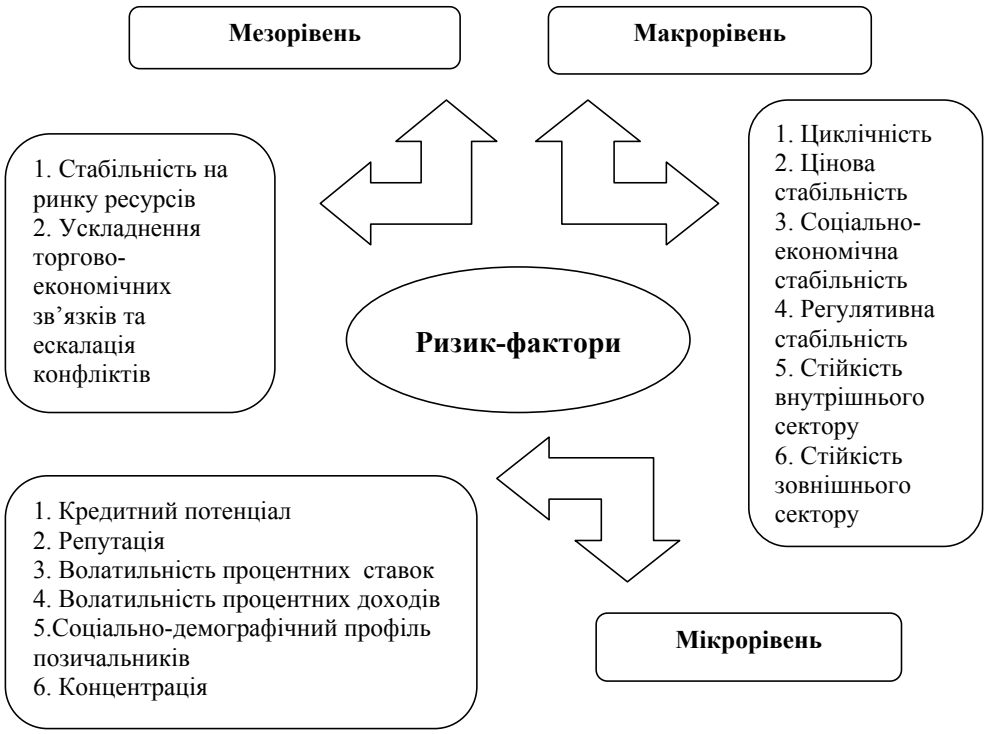


Рис. 3. Ризик-фактори у моделях стрес-тестування кредитного ризику банків

Джерело: розроблено автором

у країні,тим самим впливаючи на рівень ризиків фінансових операцій.

5. Стійкість внутрішнього сектору визначає розвиток внутрішнього ринку країни у розрізі галузей, регіонів, секторів економіки. Доцільно аналізувати рівень капіталізації економіки, структуру галузей, показники розвитку регіонів, обсяги будівництва, машинобудування, торгівлі, індекс промислової продукції та індекс розвитку сільськогосподарського сектору, динаміку кредитування галузей економіки тощо.

6. Стійкість зовнішнього сектору аналізується через обсяги експорту та імпорту країни, співвідношення експорту до імпорту, коливання валютного курсу країни, сальдо поточного рахунку та сальдо платіжного балансу. Показники стійкості внутрішнього та зовнішнього секторів тісно пов'язані з динамікою показників циклічності, цінової та соціально-економічної стабільності.

Ризик-фактори мікрорівня доцільно розмежовувати на ті, які залежать безпосередньо від банку, та ті, які залежать від позичальників. До першої підгрупи мікроекономічних факторів ризику належать:

– кредитний потенціал (частка кредитного портфеля банку в активах, якість кредитної політики, активність на МБР, частка недіючих кредитів);

– репутація (довіра до банку, якість сервісу, соціальна позиція банку у сфері кредитування, рекламна політика);

– волатильність процентних ставок (відсоткових ставок за кредитами у національній та іноземній валютах і їх відношення до ставок за депозитами у відповідних валютах);

– волатильність процентних доходів (дохідність кредитних операцій, частка процентних доходів за кредитними операціями у доходах банку за активними операціями);

– концентрація (частка наданих кредитів по галузях економіки, регіонах тощо).

До другої підгрупи варто віднести такі:

– соціально-демографічний профіль позичальників (вік, стать та соціальний статус позичальників, кількісні зміни у категоріях позичальників).

Найбільшу роль відіграє кредитний потенціал банку, який залежить від мобілізованих коштів, структури та стабільності депозитної бази банку, рівня обов'язкового резервування у національному банку. Важливою є цінова політика у сфері кредитування, якість кредитної політики та помірна концентрація кредитної діяльності банку.

На четвертому етапі формуються припущення щодо впливу шоків (або подій), які викликає кредитний ризик. Наприклад, це можуть бути: зростання цін на сировину, зміни відсоткових ставок, падіння ринку нерухомості та ін. економічні явища. Доречно наголосити, що шоки повинні бути одночасно малоймовірними, але правдоподібними.

Побудова сценаріїв стрес-тестування повинна максимально охоплювали дію всіх шоків та мати практичну спрямованість. Найбільш поширеними на практиці є використання двох сценаріїв – базо-

вого як найбільш вірогідного та стресового, який описує більш різкі негативні зміни обраних шоків. Часто центральні банки використовують ще один додатковий сценарій – екстремальний. Він характеризує таку різку зміну шоків, яка є дуже малоймовірною, однак здатна нанести дуже значні збитки банківському сектору.

Під час стрес-тестування кредитного ризику банківської системи враховуються шоки тільки мезо- та макроекономічного характеру. На рівні окремих банків у стресових сценаріях додатково закладено багато прогнозованих мікроекономічних шоків, які стосуються, як правило, фінансових та структурних змін серед різних категорій позичальників, а також структурні зрушення на ринку банківського кредитування та втрати банком своєї репутації.

П'ятий етап передбачає розгляд результатів стрес-тестування кредитного ризику та формування на його основі рекомендацій щодо реакції банку чи банківської системи загалом на стресові чинники, а також прийняття належних управлінських рішень і планування напрямів майбутнього розвитку банківського сектору. Важливим кроком цього етапу є розголошення результатів стрес-тестування широкому колу громадськості, що підвищує транспарентність банківської системи країни та рівень довіри до банків.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропонований алгоритм стрес-тестування кредитного ризику дозволить оптимізувати процес його проведення у вітчизняних банках та вирішить низку проблем. По-перше, чітка побудова процесу стрес-тестування дозволить налагодити дієвий механізм його проведення у банках. Стрес-тестуванню буде приділятися увага не як додатковому, а як одному з ключових інструментів ризик-менеджменту, що значно підвищить ризик-культуру вітчизняних банків та зміцнить їхню фінансову стійкість.

По-друге, першочергове формування ефективної інфраструктури визначить концептуальні засади організаційної підтримки, методичного, інформаційного, програмного та аналітичного забезпечення проведення стрес-тестів відповідно до масштабів та особливостей кредитної діяльності банків. Чіткий розподіл повноважень, регламентація документообігу та звітування, визначення методологічного підгрунтя та комплексна автоматизація процесу стрес-тестування значно підвищить ефективність оцінки кредитного ризику у банках.

По-третє, виокремлення банками ключових ризик-факторів своєї діяльності не тільки на макро- та мікрорівнях, але й на мезорівні дозволить врахувати взаємну економічну інтеграцію та сучасну підвищену волатильність як на місцевих, так і на світовому фінансових та товарних ринках. Кожен банк повинен провести поглиблений аналіз своїх вразливих місць та потенційних загроз і створити власну систематизацію ризик-факторів із низкою важливих для побудови шокових сценаріїв показників.

По-четверте, результати стрес-тестування кредитного ризику повинні використовуватися не тільки для прийняття відповідних управлінських рішень та формування стратегічних планів дій вищим керівництвом банку. Важливо включати в офіційні фінансові звіти банків примітку щодо проведеного стрес-тесту, що дасть змогу громадськості та різним економічним суб'єктам об'єктивно оцінювати фінансовий стан банків та підвищувати загальну економічну культуру населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алимов С.О., Основні засади стрес-тестування в комерційному банку [Текст] / С. Алимов // Сучасна економіка. 2009. Випуск 6. С. 3–19.

2. Бєленька Г.В., Стрес-тестування як метод оцінки стабільності банківської системи: етапи, методологія та світовий досвід// Вісник Сумського національного аграрного університету, серія «Фінанси і кредит». 2008. № 2. С. 187–193.

3. Богатко Н.Г., Учет результатов стресс-тестирования в деятельности банков// Современные аспекты управления предприятием и развитие банковского дела: тенденции, проблемы, перспективы. 2013. С. 173–178.

4. Макроекономічне стрес-тестування банків: монографія / І.Б. Івасів, А.В. Максимова, Р.В. Корнилюк. К. : КНЕУ, 2014. 186 с.

5. Науменкова С., Міщенко С., Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків// Вісник НБУ № 5, 2008. с. 18–28.

6. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Постанова Правління НБУ № 64 від 11.06.2018 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18

7. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова НБУ № 351 від 30.06.2016. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16

8. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/

REFERENCES:

1. Alimov S.O., Osnovni zasady stress-testuvanniia u bankah [Basic principles of stress-testing in banks]. Suchasna economica [Modern economy], 2009, vol. 6, pp. 3-19.

2. Bielenka G.V., Stres-testuvanniia yak metod ocinky stabilnosti bankivskoi systemy: etapy, metodologiya ta svitoviy dosvid [Stress-testing as method of evaluation of banking system stability: steps, methodology and world experience]. Visnyk Sumskogo nacionalnogo agrarnogo universytetu, seriya "Finansy i credit" [The Herald of National agrarian university of Sumy, series "Finance and credit"], 2008, no.2, pp. 187–193.

3. Bogatko N.G., Uchet resultatov stress-testirovaniya v deyatelnosti bankov [Taking into account the results of stress-testing in banking activity]. Sovremennie aspecty upravleniya predpriyatiem i razvitie bankovskogo dela: tendencii, problemy, perspektivy [Modern aspects of enterprise management and development of banking: trends, problems, perspectives], 2013, pp. 173–178.

4. Ivasiv I.B., Maksymova A.V., Kornylyuk R.V. Macroeconomichne stress-testuvannia bankiv [Macroeconomic stress-testing of banks], Kyiv: KNEU, 2014, pp.186.

5. Naumenkova S., Mischenko S., Stres-testuvanniia yak instrument diagnostyky finansovoi stiikosty bankiv [Stress-testing as a tool of financial stability diagnostics of banks]. Visnyk NBU [The Herald of NBU], 2008, no. 5, pp. 18–28.

6. Polozhennia pro organizaciiu sistemy upravlinnia ryzykamy v bankah Ukrainy ta bankivskih grupah: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 11.06.2018 r. № 64 [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access]: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18

7. Polozhennia pro vyznachenniia bankamy Ukrainy rozmiru kreditnogo ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operaciyamy: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 30.06.2016 r. № 351 [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access]: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16

8. National bank of Ukraine [Electronic resource] – Rezhym dostupu [Access]: https://bank.gov.ua/

Belianko L.L.
Postgraduate Student at Department of Banking,
Kyiv National University of Trade and Economics

THE ALGORITHM OF STRESS-TESTING OF CREDIT RISK IN BANKS

The process of conducting stress-testing of risks in banks involves the presence of certain stages. It is worth noting that in the scientific literature their number and names are different. In our opinion, many approaches to the sequence of stress testing are common and do not disclose the conceptual framework for conducting it in banks. Taking into account the disadvantages of various scientific points of view regarding the stages of stress testing and their own scientific developments on this issue, it was possible to form the author's vision of the algorithm for stress-testing of credit risk that covers both macro- and micro-economic stress-tests:

1) infrastructure formation;
2) choice of the scale of stress-testing;
3) identification of risk factors;
4) scenario modelling;
5) disclosure of results.

The proposed algorithm of stress-testing of credit risk will allow optimizing the process of its conducting in domestic banks and solve a number of problems in the banking system of Ukraine. Firstly, a clear construction of the stress-testing process will allow establishing an effective mechanism for its conduct in banks. Secondly, the primary formation of an effective infrastructure will determine the conceptual framework of organizational support, methodological, informational, programmatic, and analytical provision of stress tests in accordance with the scales and features of banks' lending activity. Thirdly, the identification of key risk factors of their activities not only at the macro and micro levels but also at the meso level will allow for the consideration of mutual economic integration. Fourthly, it is important to include in the official financial reports of banks a note on the stress-test that will enable the public and various economic entities to objectively assess the financial status of banks and increase the overall economic culture of the population.

So, stress-testing will be given attention not as an additional but as one of the key risk management tools that will significantly increase the risk-culture of domestic banks and enhance their financial sustainability.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СЛУЖБИ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

PERSPECTIVES OF THE USE OF THE CONTROLLING SERVICE IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF PROCESSING ENTERPRISES

УДК 336.434

Боровик П.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
Бечко В.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Уманський національний університет садівництва
Бурковецька А.В.
магістрант
Уманський національний університет садівництва

У статті проаналізовано перспективи запровадження на вітчизняних підприємствах агропереробної підгалузі повноцінної служби фінансового менеджменту. Результати дослідження переконливо продемонстрували, що лише запровадження ефективної системи фінансового менеджменту та її контролінгової служби дасть змогу як молокопереробним підприємствам Черкаської області, так і багатьом іншим підприємницьким суб'єктам, що займаються переробкою агросировини, вчасно діагностувати кризові явища та швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища а також розробляти систему заходів щодо їх фінансової стабілізації.
Ключові слова: *система менеджменту на підприємстві, фінансовий менеджмент, контролінг, служба контролінгу, фінансовий контроль.*

В статье проанализированы перспективы внедрения на отечественных предприятиях агроперерабатывающей подотрасли полноценной службы финансового менеджмента. Результаты исследования убедительно продемонстрировали, что только внедрение эффективной системы финансового менеджмента и его контроллинговой службы позволит как молокоперерабатывающим предприятиям Черкасской области, так и многим другим предпринимательским субъектам, занимающимся переработкой агросырья, вовремя диагностировать кризисные явления и быстро адаптироваться к изменениям внешней среды а также разрабатывать систему мер по их финансовой стабилизации.
Ключевые слова: *система менеджмента на предприятии, финансовый менеджмент, контроллинг, служба контроллинга, финансовый контроль.*

The article is devoted to the analysis of the prospects of the introduction of a full-fledged financial management service at the domestic enterprises of the agro-processing sub-sector. The results of the study clearly showed that only the introduction of an effective system of financial management and its controlling service would allow both dairy enterprises in Cherkasy region and many other entrepreneurs that are involved in the processing of agro-raw materials to diagnose crises in time and to adapt quickly to the changes in the environment, as well as to develop a system of measures for their financial stabilization.
Key words: *system of management of an enterprise, financial management, controlling, controlling service, financial control.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливу роль в управлінні фінансово-господарською діяльністю будь-якого підприємства відіграє фінансовий менеджмент та оцінка ефективності його функціонування як невід'ємний елемент цієї складової частини управління підприємством. У зв'язку з цим варто відмітити, що в сучасних умовах більшість вітчизняних підприємств не здатні ефективно управляти своєю діяльністю, наслідком чого є їх нестабільний фінансовий стан. Водночас ефективне функціонування підприємств у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку і підвищення рівня конкурентоспроможності їхньої продукції значною мірою визначаються як фінансовим потенціалом зазначених суб'єктів, так і належним фінансовим менеджментом, зокрема контролінгом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового менеджменту і контролінгової його складової частини та ефективності фінансово-господарської діяльності як галузей економіки, так і окремих суб'єктів вивчали відомі науковці, серед досліджень яких слід виділити напрацювання у цій галузі Г.І. Андрєєва, М.С. Білика, А.Г. Гончарука, Г.І. Кіндрацької, Т. Коупленда, М.І. Лагуна, В. Мейєра, В.О. Меца, А.Ю. Перетятько, П.Я. Поповича, Н.В. Шандової, Г.В. Щокіна та інших.

Віддаючи належну шану науковим здобуткам у цій галузі як перелічених, так і багатьох інших вчених, зазначимо, що більшість досліджень попередників, на нашу думку, є або дещо поверхневими, або ж у них розглядаються лише окремі аспекти фінансового менеджменту діяльності підприємств. Поряд з цим проблеми недостатньої ефективності як загалом функціонування, так і, зокрема, фінансової діяльності підприємств та їх фінансового менеджменту і контролінгу є багатовекторними та різноплановими. Тому з метою ефективного вирішення окресленої проблематики необхідно застосовувати комплексний підхід, ретельно досліджуючи недоліки у роботі всіх підрозділів, служб підприємств та процесів, які в ньому відбуваються.

Виходячи з цього, розробляти ефективні заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємств, обґрунтовувати шляхи вдосконалення управління такими суб'єктами та їхньою фінансовою діяльністю доцільно винятково на основі системного підходу до розгляду результатів їх роботи на протязі досить тривалого періоду. Перелічене зумовило вибір напряму цього дослідження, його ціль, завдання й актуальність.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є обґрунтування напрямів розвитку фінансового менеджменту та контролінгу на під-

приємствах з метою максимізувати його вплив на процес управління такими підприємствами. Для виконання поставленого завдання у процесі його проведення використано експрес-діагностику ймовірності банкрутства на окремих молокопереробних підприємствах Черкаської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах фінансової нестабільності суттєво зросла роль не лише фінансово-економічного аналізу діяльності бізнес-формувань, але й експрес-діагностики ймовірності банкрутства, яка є ефективним інструментом попередження на конкретному підприємстві негативних явищ і кризових ситуацій.

Дослідження сучасних наукових публікацій з цієї проблематики показало, що з метою прогнозування банкрутства в світовій практиці використовується система дискримінантного моделювання, підходи та практичні рекомендації до здійснення якого розроблені окремими, переважно іноземними вченими.

При цьому найвідомішими та найбільш поширеними з дискримінантних моделей, що дозволяють визначати рівень ймовірності банкрутства окремих бізнес-структур, є модель Е. Альтмана, модель Р. Ліса, а також модель Р. Таффлера і Г. Тішоу [3, с. 183; 7, с. 512]. Перелічені методики є схожими, проте передбачають використання різного набору показників, що використовуються з метою визначення сукупного показнику фінансового стану підприємства.

Саме ці дискримінантні моделі були використані з метою проведення порівняння основних результатів фінансово-господарської діяльності трьох молокопереробних підприємств Черкаської області – ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат», ПАТ «Канівський маслосирзавод» та ПАТ «Городищенський маслозавод». Інформаційною базою для проведення розрахунків при цьому були форми річної фінансової звітності зазначених підприємств. Результати проведених розрахунків наведені в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, результати дискримінантної оцінки ймовірності банкрутства є досить суперечливими, оскільки показники, розраховані з використанням моделі Е. Альтмана дещо відрізня-

Таблиця 1

Результати дискримінантної оцінки ймовірності банкрутства окремих молокопереробних підприємств Черкаської області

Рік	Вид дискримінантної моделі					
	Модель Е. Альтмана		Модель Р. Ліса		Модель Р. Таффлера та Г. Тішоу	
	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb
ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат»						
2012	5,71	↓↓/−	0,011	↑/+	0,181	↔/±
2013	6,85	↓↓/−	0,015	↑/+	0,412	↓↓/−
2014	8,55	↓↓/−	0,016	↑/+	0,891	↓↓/−
2015	9,16	↓↓/−	0,028	↑/+	0,975	↓↓/−
2016	9,59	↓↓/−	-0,101	↑↑/+	0,710	↓↓/−
2017	9,60	↓↓/−	-0,100	↑↑/+	0,709	↓↓/−
ПАТ «Канівський маслосирзавод»						
2012	3,18	↓↓/−	0,057	↓/−	0,293	↓/−
2013	1,52	↑↑/+	0,015	↑/+	0,041	↑↑/+
2014	1,58	↑↑/+	0,031	↔/±	0,106	↑/+
2015	1,60	↑↑/+	0,025	↑/+	0,090	↑↑/+
2016	12,88	↓↓/−	0,039	↓/−	0,837	↓↓/−
2017	12,87	↓↓/−	0,038	↓/−	0,835	↓↓/−
ПАТ «Городищенський маслозавод»						
2012	1,39	↑↑/+	0,020	↑/+	0,081	↑↑/+
2013	1,99	↔/±	0,043	↓/−	0,109	↑/+
2014	4,23	↓↓/−	0,057	↓↓/−	0,148	↔/±
2015	6,57	↓↓/−	0,055	↓↓/−	0,157	↔/±
2016	3,40	↓↓/−	0,052	↓↓/−	0,121	↑/+
2017	3,39	↓↓/−	0,051	↓↓/−	0,120	↑/+

Умовні позначення:

Z – значення функції моделі;

Rb (probability of bankruptcy) – ймовірність банкрутства підприємства: «↑↑/+» – дуже висока; «↓↓/−» – дуже низька ймовірність; «↔/±» – середня; «↑/+» – висока; «↓/−» – низька ймовірність.

Джерело: розраховано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат», ПАТ «Канівський маслосирзавод» та ПАТ «Городищенський маслозавод»

ються від показників, розрахунок яких передбачено методиками Р. Ліса, а також Р. Таффлера і Г. Тішоу.

Водночас результати проведених розрахунків дають змогу зробити такі висновки:

– ймовірність банкрутства ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат», відповідно до показників, розрахованих за методиками його прогнозування, запропонованими Е. Альтманом а також Р. Таффлером і Г. Тішоу, є дуже низькою, проте у разі використання з цією метою моделі Р. Ліса результати розрахунків свідчать про високу та дуже високу ймовірність банкрутства цього підприємства;

– ймовірність банкрутства ПАТ «Канівський маслосирзавод», визначена за методиками його прогнозування, запропонованими Е. Альтманом а також Р. Таффлером і Г. Тішоу, є високою та дуже високою, а за методикою Р. Ліса – низькою та високою. Водночас про високу та дуже високу ймовірність банкрутства цього підприємства в 2013–2015 рр. свідчать показники, розраховані з використанням всіх трьох обраних нами моделей його прогнозування;

– ймовірність банкрутства ПАТ «Городищенський маслозавод», визначена за методиками його прогнозування, запропонованими Е. Альтманом, а також Р. Лісом, є низькою, а за методикою Р. Таффлера і Г. Тішоу – високою.

Підсумовуючи результати прогнозування ймовірності банкрутства, проведеного з використанням дискримінантних моделей, зазначимо, що прогнози стосовно подальшого фінансового стану досліджуваних суб'єктів підприємництва та ймовірності їх банкрутства, що базуються на використанні моделі Е. Альтмана, моделі Р. Ліса чи моделі Р. Таффлера і Г. Тішоу, суттєво відрізняються та інколи навіть суперечать один одному. Тому, на нашу думку, доцільність використання винятково перелічених моделей у вітчизняній практиці прогнозування банкрутства викликає суттєві сумніви.

На наше переконання, з цією метою слід використовувати також цілу низку інших показників, зокрема показники ліквідності та платоспроможності підприємства, його фінансової стійкості, ділової активності тощо.

Крім того, належна оцінка ймовірності банкрутства може здійснюватися за методикою, що ще частіше використовується у світовій практиці, – за формулою У. Бівера, що базується на розрахунку особливого рейтингового показника, названого в честь автора цієї методики коефіцієнтом Бівера [4, с. 31; 9, с. 298].

При цьому коефіцієнт Бівера розраховується за такою формулою:

$$К_Б = \frac{\text{Чистий прибуток}(\text{р.220ф.2}) + \text{Амортизація}(\text{р.260ф.2})}{\text{Розділ III Пасиву}(\text{р.480ф.1}) + \text{Розділ IV пасиву}(\text{р.620ф.1})} \quad (1)$$

де $К_Б$ – коефіцієнт Бівера [3, с. 199].

Перевагою використання цієї методики є те, що вона дає не лише можливість визначення рівня ризику банкрутства, а й змогу встановити приблизний час до його настання [10, с. 686].

Оцінку ймовірності банкрутства в досліджуваних підприємствах з використанням коефіцієнта Бівера приведено в даних табл. 2.

Як наочно демонструють показники, наведені в табл. 2, рейтингова оцінка ймовірності банкрутства в досліджуваних молокопереробних підприємствах, проведена на основі використання з цією метою коефіцієнта Бівера, показала, що для всіх трьох молокопереробних підприємств у разі, якщо вони не будуть вживати заходів, спрямованих на стабілізацію їхнього фінансового стану, фінансова неспроможність та навіть банкрутство може наступити через 5 років [8, с. 124]. Водночас, як свідчать дані таблиці, в 2013 р. фінансовий стан ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат» був ще складнішим, що дозволяло прогнозувати його ймовірне банкрутство навіть через 1 рік [8, с. 123].

Підсумовуючи результати дискримінантної та рейтингової оцінки ймовірності банкрутства в

Таблиця 2

Результати рейтингової оцінки ймовірності банкрутства окремих молокопереробних підприємств Черкаської області

Рік	ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат»		ПАТ «Канівський маслосирзавод»		ПАТ «Городищенський маслозавод»	
	$К_Б$	Рейтинг	$К_Б$	Рейтинг	$К_Б$	Рейтинг
2012	-0,12	II	0,44	II	0,05	II
2013	-0,22	III	0,05	II	0,07	II
2014	0,05	II	0,14	II	0,12	II
2015	0,18	II	0,10	II	0,07	II
2016	0,04	II	0,77	II	0,06	II
2017	0,03	II	0,75	II	0,05	II

Умовні позначення:

Рейтинг ризику банкрутства: Група I – стійкий фінансовий стан (0,4-0,45); Група II – 5 років до банкрутства (0,17); Група III – 1 рік до банкрутства (-0,15).

Джерело: розраховано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат», ПАТ «Канівський маслосирзавод» та ПАТ «Городищенський маслозавод»

досліджуваних молокопереробних підприємствах, зазначимо, що, незважаючи на те, що останніми роками в ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат» ймовірність фінансових негараздів, визначена з використанням моделей Е. Альтмана, а також Р. Таффлера і Г. Тішоу, є досить низькою, у разі, якщо підприємство не проведе антикризових заходів, то банкрутство цього підприємства може наступити на протязі найближчих 5 років. Подібною є ситуація і в ПАТ «Канівський маслосирзавод» та ПАТ «Городищенський маслозавод».

При цьому необхідно зазначити, що більшість вітчизняних підприємств (у тому числі і молокопереробних) нині не мають змоги ефективно управляти своїм фінансовим станом. Причиною цього часто є не фінансова криза чи недосконале податкове законодавство, а відсутність на таких підприємствах служби фінансового менеджменту.

Звичайно, фінансовий директор та обліково-економічна служба будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності намагаються забезпечити його ефективне функціонування.

Водночас вони фізично не мають можливості розробляти стратегічні завдання і тактичні кроки, які дозволили б забезпечити фінансову стабільність їх підприємству та конкурентні переваги його продукції на ринку. Тому, як засвідчили результати дослідження, створення повноцінної служби фінансового менеджменту на будь-якому підприємстві нині є об'єктивною необхідністю.

Пропонована служба, крім фінансового директора, бухгалтерії та планово-економічного відділу, повинна включати відділи контролінгу та фінансового контролю (рис. 1).

Варто зазначити, що на більшості підприємств, зокрема, і на досліджуваних молокопереробних підприємствах, давно функціонують більшість підрозділів, які, на нашу думку, повинні включатися до служби фінансового менеджменту. У більшості вітчизняних підприємств перелічені підрозділи не об'єднані в єдину службу фінансового менеджменту, в них відсутні відділи контролінгу, що, як показали результати дослідження, не дозволяє належним чином координувати діяльність всіх підрозділів підприємства з метою недопущення кризових явищ та кризових ситуацій, а також ефективного управління його фінансовим станом.

Як свідчить світова практика управління бізнесом, запровадження служби фінансового менеджменту поряд з іншими заходами дозволить у майбутньому будь-якому підприємству стабільно розвиватися та нарощувати свій потенціал, завойовувати ринки та збільшувати обсяги реалізації продукції [2, с. 109; 5, с. 218–220; 6, с. 491].

Крім того, як переконливо демонструють результати дослідження, молокопереробним підприємствам Черкащини слід приділити більше уваги не лише прогнозуванню ймовірності настання їх фінансової неспроможності, але й розробленню антикризових заходів та програм.

Всі перелічені завдання, як відомо, виконує служба контролінгу, яка, до речі, в усіх трьох досліджуваних підприємницьких суб'єктів досі не створена.

До основних функцій служби контролінгу на підприємстві відносять:

– сприяння ухваленню рішень під час розроблення і затвердження поточних планів;

– консультування і самостійне проведення спеціальних економічних досліджень;

– координація планів на всіх рівнях;

– контроль прибутку в межах поточних планово-контрольних розрахунків і сприяння в проведенні контрольних перевірок;

– підготовка зведень планових і контрольних показників для керівників і фахівців підрозділів, що беруть участь у процесі планування і контролю;

– ухвалення рішень щодо характеристик систем, методів і організації управління та планування на підприємствах [1, с. 38–39; 2, с. 109].

Поряд із цим від запровадження зазначеної служби до періоду її ефективного функціонування повинен пройти певний час, оскільки цей структурний підрозділ системи управління підприємством має встановити тісні зв'язки з іншими одиницями підприємства і налагодити з ними інформаційну співпрацю.

При цьому інформація, яку збирає служба контролінгу, призначена для вищого керівництва підприємством. Тому її доцільно підпорядкувати безпосередньо генеральному або фінансовому директору підприємства.

Досвід окремих підприємств Черкаської області, в яких тривалий час функціонує зазначений струк-

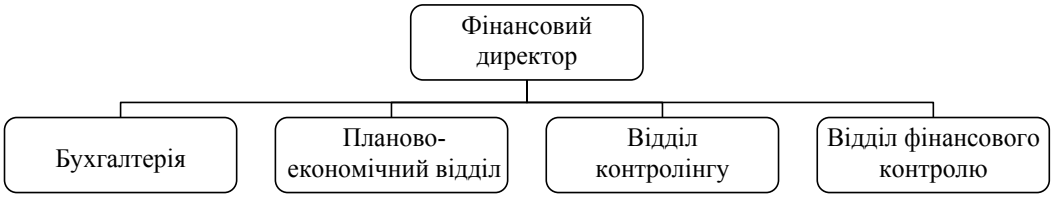


Рис. 1. Пропонована організаційна структура служби фінансового менеджменту на підприємстві

Джерело: розроблено авторами

Рис. 2. Пропонована організаційна структура служби контролінгу молокопереробного підприємства

Джерело: розроблено авторами

турний підрозділ (ПАТ «Азот», ПАТ «Уманьфермаш»), свідчить, що найбільш раціональним є запровадження контролінгового підрозділу, чисельність якого є порівняно невеликою (рис. 2) та включає керівника служби контролінгу, а також фінансового, маркетингового та виробничого контролерів.

При цьому начальник служби контролінгу повинен брати активну участь у веденні управлінського обліку на підприємстві, у проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, в розробленні напрямів удосконалення концепції фінансового планування та управління витратами і прибутком, а також здійснювати внутрішній контроль за виконанням методик, технологій та процедур запровадженого управлінського обліку та за виконанням прийнятих рішень.

Основними функціями фінансового контролера, на наше переконання, повинні бути збір аналітичної інформації від структурних підрозділів, обробка й аналіз одержаних результатів, прогнозування обсягів виручки, витрат і прибутку з використанням при цьому контролінгових методик, а також складання поточних аналітичних звітів про стан підприємства.

Завданнями маркетингового контролера, на нашу думку, повинні бути аналіз поточних обсягів продажу, дослідження ринку та конкурентного середовища, аналіз співвідношення між витратами й обсягом реалізації продукції, аналіз відносин покупців з підприємством та конкурентоздатності його продукції.

На виробничого контролера, безперечно, повинно бути покладено виконання завдань оцінки впливу роботи відділу контролінгу на функціонування виробничих підрозділів підприємства, розроблення форм і методів автоматизованого збору інформації, оцінки діяльності системи автоматизованого управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та розроблення пропозицій щодо поліпшення роботи контролінгових систем на підприємстві.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, зауважимо, що лише запровадження ефективної системи фінансового менеджменту та її контролінгової служби дозволить як молокопереробним підприємствам Черкаської області, так і багатьом іншим підприємницьким суб'єктам, що займаються переробкою агросировини в Україні, вчасно діагностувати кризові явища та швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища а також розробляти систему заходів щодо їх фінансової стабілізації.

При цьому найбільш раціональним є запровадження контролінгового підрозділу, чисельність якого є порівняно невеликою та включає керівника служби контролінгу а також фінансового, маркетингового та виробничого контролерів.

Подальші напрацювання в обраному напрямі фінансово-економічних досліджень необхідно присвятити моделюванню наслідків впливу запровадження контролінгового підрозділу на результати фінансової діяльності окремих переробних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов М. : Финансы и статистика. 1997. 480 с.

2. Вебер Ю. На пути к активному управлению с помощью показателей / Ю. Вебер, У. Шеффер // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5. –С. 107–111.

3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз / Б.Є. Грабовецький. К. : Центр учбової літератури, 2009. 256 с.

4. Гребець О.Б. Контролінг як сучасна система управління / О.Б. Гребець // Економіка та держава. 2009. № 12. С. 29–45;

5. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 576 с.

6. Лафта Дж. К. Менеджмент / Дж. К. Лафта. – Москва : ТК «Велби», 2005. 592 с.

7. Мошенський С.З. Економічний аналіз / С.З. Мошенський, О.В. Олійник Житомир : ПП «Рута», 2007. 704 с.

8. Ольве В. Оценка эффективности деятельности компании : практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / В. Ольве, Р. Нильс-Горан, В. Жан, М. Магнус. Издательский дом «Вильямс» 2004. 304 с.

9. Подольська В.О. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. К. : ЦУЛ, 2007. 488 с.

10. Троян О.В. Механізм контролінгу в системі управління промисловим підприємством / О.В. Троян // Держава та регіони. Серія : економіка і підприємство. 2009. № 1 С. 681–695.

REFERENCES:

1. Balabanov Y.T. (1997) Osnovy fynansovoho menedzhmenta [Fundamentals of financial management]. Moscow: Fynansy y statystyka, 480 p. (in Russian).
2. Veber Yu. & Sheffer U. (2000) Na puty k aktyvnomu upravlenyiu s pomosch'iu pokazatelej [On the way to active management with the help of indicators]. Problemy teoryy y praktyky upravlenyia, no. 5. pp. 107–111. (in Ukrainian).
3. Hrabovets'kyj B. Ye. (2009) Ekonomichnyj analiz [Economic analysis]. Kiev: Tsentr uchbovoi literatury, 256 p. (in Ukrainian).
4. Hrebets' O. B. (2009) Kontrolinh iak suchasna systema upravlinnia analiz [Controlling as a modern system of management]. Kiev: Ekonomika ta derzhava, no. 12. pp. 29–45. (in Ukrainian).
5. Kouplend T., Koller T. & Murryn Dzh. (2005) Stoymost' kompanyy : otsenka y upravlenye [The value of the company: assessment and management]. Moscow: ZAO “Olymp-Byznes”, 576 p. (in Russian).
6. Lafta Dzh. K. (2005) Menedzhment [Management]. Moscow: TK “Velby”, 592 p. (in Russian).
7. Moshens'kyj S. Z. & Olijnyk O. V. (2007) Ekonomichnyj analiz [Economic analysis]. Zhytomyr: PP “Ruta”, 704 p. (in Ukrainian).
8. Ol've V., Nyl's-Horan R., Zhan V. & Mahnus M. (2004) Otsenka effektyvnosty deiatel'nosty kompanyy: praktycheskoe rukovodstvo po yspol'zovanyiu sbalansyrovannoj systemy pokazatelej [The evaluation of the effectiveness of the company: a practical guide to the use of a balanced system of indicators]. Yzdatel'skyj dom “Vyl'iams”, 304 p. (in Ukrainian).
9. Podol's'ka V. O. & Yarish O. V. (2007) Finansovyj analiz [Financial analysis]. Kiev: TsUL, 488 p. (in Ukrainian).
10. Troian O. V. (2009) Mekhanizm kontrolinhu v systemi upravlinnia promyslovym pidpryiemstvom [Mechanism of controlling in the system of management of an industrial enterprise]. Derzhava ta rehiony. Seriia : ekonomika i pidpryiemstvo, no. 1. pp. 681–695. (in Ukrainian).

Borovyk P.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance,
Uman National University of Horticulture
Bechko V.P.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Taxation,
Uman National University of Horticulture
Burkovetska A.V.
Graduate Student,
Uman National University of Horticulture

PERSPECTIVES OF THE USE OF THE CONTROLLING SERVICE IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF PROCESSING ENTERPRISES

The article is devoted to the analysis of prospects of the introduction of a full-fledged financial management service at the domestic enterprises of the agro-processing sub-sector. In particular, the results of the discriminate and rating assessment of the probability of bankruptcy in dairy processing enterprises of Cherkasy region demonstrated that, despite the fact that in recent years in Zvenyhorodka Cheese Making Plant PAT the probability of financial problems has been determined using the models of E. Altman and R. Taffler and H. Tisshaw rather low, however, if the company does not carry out anti-crisis measures, then the bankruptcy of this company can occur during the next 5 years. The situation is similar in Kaniv Creamery PAT and Horodyshche Butter Plant PAT.

Nowadays, most domestic enterprises (including dairy processing enterprises) are not able to manage their financial situation effectively. The reason for this is the lack of such financial management services and its controlling units.

The results of the study clearly showed that only the introduction of an effective system of financial management and its controlling service would allow both dairy enterprises in Cherkasy region and many other entrepreneurs that are involved in the processing of agro-raw materials to diagnose crises in time and to adapt quickly to the changes in the environment, as well as to develop a system of measures for their financial stabilization.

At the same time, the most rational is the introduction of a controlling department, the number of which is relatively small and includes the head of the controlling service, as well as financial, marketing, and production controllers.

The head of the controlling service must take an active part in conducting management accounting in the enterprise, conducting an analysis of the financial and economic activity of the enterprise, developing the ways

of improvement the concept of financial planning and the cost and profit management, as well as carry out internal control over the implementation of the methods, technologies, and procedures introduced by management accounting and implementation of decisions.

The main functions of the financial controller should be the collection of analytical information from the structural units, the processing and analysis of the results, the forecasting of the amount of revenue, costs, and profits using the controlling techniques, as well as the preparation of current analytical reports on the state of the enterprise.

The main tasks of the marketing controller should be the analysis of current sales, the research of the market and competitive environment, the analysis of the relationship between costs and volume of sales, the analysis of the relations of buyers with the enterprise and the competitiveness of its products.

The production controller is responsible for the assessment of the impact of the work of the controlling department on the operation of production departments of the enterprise, the development of forms and methods of automated gathering of the information, the assessment of activities of the automated system of financial and economic activity of the enterprise, and the development of proposals for improving the work of controlling systems at the enterprise.

МОЖЛИВОСТІ ТА УМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА РИНКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

POSSIBILITIES AND REQUIREMENTS TO INVOLVE FINANCIAL RESOURCES IN NON-STATE PENSION PROVISION MARKET OF UKRAINE

УДК 336.16

Владика Ю.П.
к.е.н., доцент кафедри
фінансів, страхової
та банківської справи
Міжрегіональна академія управління
персоналом

У статті розглянуто можливість та умови залучення фінансових ресурсів на ринку недержавного пенсійного забезпечення України. Фінансові можливості забезпечення сталого розвитку обмежені, тому є потреба використання додаткових фінансових ресурсів. Доцільним є вивчення можливостей та умов залучення фінансових ресурсів на ринку недержавного пенсійного забезпечення з метою фінансування сталого розвитку.
Ключові слова: *сталий розвиток, джерела фінансування, фінансові ресурси, активи недержавного пенсійного забезпечення.*

В статье рассмотрены возможность и условия привлечения финансовых ресурсов на рынке негосударственного пенсионного обеспечения Украины. Финансовые возможности обеспечения устойчивого развития ограничены, поэтому есть необходимость использования дополнительных финансовых ресурсов. Целесообразным является изучение возможностей и условий привлечения финансовых ресурсов на рынке негосударственного пенсионного обеспечения с целью финансирования устойчивого развития.
Ключевые слова: *устойчивое развитие, источники финансирования, финансовые ресурсы, активы негосударственного пенсионного обеспечения.*

The article considers the possibility and conditions of the attraction of financial resources in the market for non-state pension provision in Ukraine. The financial capacity to ensure sustainable development is limited, and therefore, there is a need to use additional financial resources. It is expedient to study the possibilities and conditions of attracting financial resources in the market for non-state pension provision in order to finance sustainable development.
Key words: *sustainable development, financing sources, financial resources, assets of non-state pension provision.*

Постановка проблеми. Цілі сталого розвитку до 2030 року передбачають подолання бідності, вирішення проблем голоду, підтримання здоров'я та покращення якості освіти, зменшення нерівності використання відновлювальної енергії та чистої води, захист планети, відповідальне споживання, забезпечення життя під водою та на землі тощо [7]. Як свідчить світова практика, для фінансування сталого розвитку використовуються як внутрішні (національні державні та приватні інвестиції, екологічні податки, субсидії та пільги суб'єктам, які враховують у своїй діяльності екологічний фактор), так і зовнішні фінансові ресурси (допомога від міжнародних фінансових організацій, прямі іноземні інвестиції).

Вагому роль у фінансуванні сталого розвитку відіграють внутрішні ресурси, проте в Україні є низка перешкод на шляху їх мобілізації, таких як несприятливий інвестиційний клімат, недостатній розвиток фінансового ринку, відсутність довіри домогосподарств до фінансово-кредитних установ, «тінізація» економіки, корупція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження джерел фінансування сталого розвитку зробили такі вчені, як І. Вахович, І. Ковалів, Т. Кожухова, В. Поліщук.

Проте недостатньо висвітленими є питання залучення фінансових ресурсів, мобілізованих на фінансовому ринку, у фінансування сталого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження можливостей та умов залучення фінансових ресурсів на ринку недержавного пенсійного забезпечення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення мобілізації фінансових ресурсів, зміцнення засобів здійснення та активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку є однією з Глобальних цілей сталого розвитку [10]. На міжнародному рівні життєво важливими компонентами, що доповнюють державні зусилля у сфері забезпечення сталого розвитку, є:

1) пряме фінансування у вигляді позик та грантів;

2) залучення додаткових ресурсів для реалізації проектів і програм, спрямованих на фінансування економічної та соціальної сфер, захист довкілля та раціональне використання природних багатств;

3) приватні ресурси (прямі іноземні інвестиції, портфельні потоки, транскордонні перекази мігрантів, приватна допомога).

Науковці пропонують низку напрямів підвищення ефективності мобілізації фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку:

1) розширення міжнародних ініціатив з інноваційного фінансування сталого розвитку;

2) вдосконалення механізму розподілу міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку за групами країн (збільшення обсягів допомоги найменш розвиненим країнам, раціоналізація розподілу офіційної допомоги розвитку за секторами за рахунок збільшення фінансування базових секторів сталого розвитку);

3) модернізація технологій надання зовнішньої допомоги;

4) розвиток інформаційного забезпечення функціонування системи фінансування сталого розвитку шляхом створення єдиної міжнародної бази даних щодо фінансування сталого розвитку тощо [2].

Таким чином, міжнародна практика виробила різні інструменти фінансування сталого розвитку на міжнародному, національному та регіональному рівнях. Водночас досягнення національних та регіональних цілей сталого розвитку залежить від продуманої фінансової політики держави. Як свідчить досвід країн з розвиненою економікою, додатковим джерелом капіталу сталого розвитку України є пенсійні накопичення. Так, функціонування недержавного пенсійного забезпечення та раціональне використання накопичених фінансових ресурсів дають змогу як підвищити рівень забезпеченості громадян пенсійного віку, так і спрямувати накопичені ресурси недержавних пенсійних фондів у реальний сектор економіки.

Світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу за останні 10 років збільшились майже вдвічі, склавши на кінець 2014 року $36,2 трлн., що відповідає 83% сукупного ВВП цих країн. Найбільше пенсійних активів накопичено у США ($22 трлн.), Великій Британії ($3,31 трлн.), Японії ($2,86 трлн.), Австралії ($1,68 трлн.), Канаді ($1,53 трлн.). Такі обсяги пенсійних активів перевищують валовий внутрішній продукт, адже співвідношення пенсійних активів і ВВП у США становить 127%, у Великій Британії – 116,2%, в Австралії – 113%, у Швейцарії – 121,2%, в Нідерландах – 165,5% [3]. У цих державах з ринковою економікою пенсійні системи сприяють активізації інвестиційних процесів, забезпечують економічну стабільність та вирішення соціальних проблем. У деяких розвинених країнах накопичувальна складова входить до стратегічних секторів економіки (США, Німеччина, країни Скандинавії) та є каталізатором економічного розвитку.

Створення й ефективне функціонування недержавних пенсійних фондів як фінансових інститутів є одним з чинників нарощення інвестиційних ресурсів, що можуть бути використані для фінансування сталого розвитку [1, с. 728].

В Україні, згідно з даними Нацкомфінпослуг, недержавні пенсійні фонди змобілізували на кінець 2016 року 2 138,7 млн. грн., що на 8,0%, або на 158,7 млн. грн., більше, ніж у 2015 році, проте на 13,4%, або на 330,5 млн. грн., менше, ніж у 2014 році; впродовж І півріччя 2017 року НПФ сформовано 2 248,7 млн. грн. (рис. 1).

Вибираючи серед високоприбуткових ризикованих напрямів та низько прибуткових, проте надійних напрямів, недержавні пенсійні фонди інвестують в об'єкти з мінімальним ступенем ризику, тому що основною метою інвестування активів є збереження пенсійних заощаджень від інфляційних процесів. В результаті напрямами інвестування пенсійних активів є цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (43,3%); депозити в банках (39,5% інвестованих активів); облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (9,0%); акції українських емітентів (0,6%).

Метою інвестування пенсійних активів в Україні є насамперед збереження пенсійних заощаджень громадян.

Стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж в інших фінансових установах. Тому впродовж 2016 року відбувся приріст вкладень в цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (на 29,7%), а також значно зменшився обсяг активів, що вкладені в акції (на 75,9%) та облігації (на 24,6%) українських емітентів. Крім того, порівняно з аналогічним періодом 2015 року відбулось незначне інвестування пенсійних активів в акції іноземних емітентів, а саме 0,02% (0,5 млн. грн.) від загальної вартості активів [4].

Така стратегія інвестування пенсійних заощаджень в Україні, на наш погляд, має бути переглянута та вдосконалена в контексті здійснення державного регулювання та нагляду, забезпечення поінформованості щодо здійснення пенсійних накопичень серед населення.

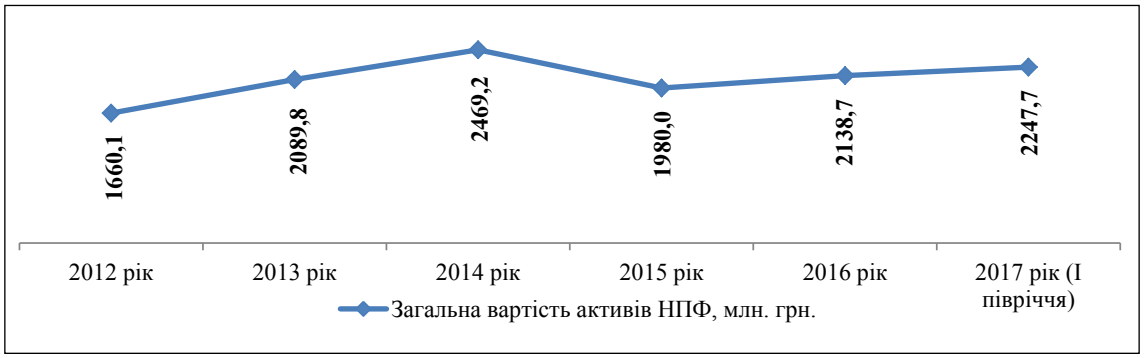


Рис. 1. Динаміка активів НПФ у 2012–2017 роках

Джерело: побудовано автором за даними джерела [4]

Держава повинна зробити рішучі кроки, спрямовані на стимулювання та розвиток пенсійного бізнесу, щоби перетворити ці потенційно потужні фінансові структури на один з основних інституційних інвесторів в Україні [4]. Такими кроками є:

1) запровадження накопичувального рівня пенсійної системи;

2) популяризація серед корпоративного сектору та домогосподарств недержавного пенсійного забезпечення;

3) коригування напрямів інвестування пенсійних накопичень;

4) формування пенсійних накопичень таким чином, щоб дохід після виходу на пенсію становив 70% від доходу в активний період життя; у Великобританії пенсіонери можуть розраховувати в середньому на 38%, що менше, ніж у будь-якій з розвинутих країн; середній показник для 35 держав ОЕСР складає 63% [6].

Щодо запровадження накопичувального рівня, то передумовами ефективного функціонування багаторівневої пенсійної системи є макроекономічна стабільність, зростання трудових доходів населення, розробка та вжиття додаткових заходів щодо захисту коштів учасників системи накопичувального пенсійного забезпечення від фінансових та нефінансових ризиків з метою підвищення рівня довіри зацікавлених сторін, поширення інформації щодо функціонування системи накопичувального та недержавного пенсійного забезпечення тощо.

У Міністерстві соціальної політики України підрахували, що вже в перший рік запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи буде акумульовано 3,9 млрд. гривень пенсійних накопичень, що надає великий потенціал внутрішнім інвестиціям та має заохотити економічне зростання [3]. Проте, об'єктивно оцінюючи економічну ситуацію, чиновники вважають, що впровадження другого рівня пенсійної системи можна розпочати у 2021 році, тому що, по-перше, у 2021 році зрівняється пенсійний вік для чоловіків та жінок; по-друге, відповідно до прогнозних розрахунків, до того часу середня зарплата зросте до 11 000 гривень.

Очевидними перевагами запровадження накопичувального рівня є:

1) збалансування зобов'язань пенсійної системи щодо майбутніх пенсійних виплат;

2) те, що пенсійні кошти є власністю громадян, що стимулюватиме їх до здійснення пенсійних накопичень;

3) можливості збільшення обсягів інвестицій для фінансування сталого розвитку.

Щодо коригування напрямів інвестування пенсійних накопичень, то економічний важіль передбачає розширення переліку дозволених фінансових інструментів за рахунок інвестування пенсійних накопичень в іпотечні активи, інвестиційні сертифікати, банківські метали (табл. 1).

«Вкладення надовго й з гарантією» має принципове значення для недержавних пенсійних фондів, а вибір напряму інвестування пенсійних накопичень залежить від макроекономічних процесів у країні; інвестиційних стратегій накопичувальних або недержавних фондів, що прагнуть забезпечити оптимальне співвідношення довгострокових, середньострокових і короткострокових вкладень у своєму портфелі; кваліфікації фахівців як самого фонду, так і управлінських компаній.

Напрямами розширення форм і джерел фінансування сталого розвитку України є імплементація соціальних зобов'язань країни забезпечити високий рівень якості життя теперішніх та майбутніх поколінь. Запровадження багаторівневої пенсійної системи в Україні не лише є джерелом фінансування економічного розвитку, але й виконує соціальні функції, а особливо в умовах старіння населення.

Відомо, що до 2050 року кількість людей старше 65 років у всьому світі збільшиться з 600 млн. до 2,1 млрд. осіб. До 2066 року чверті світового населення буде понад 65 років. Якщо зараз на кожного пенсіонера в середньому у світі припадають вісім працівників, то у 2050 році це співвідношення скоротиться вдвічі [6].

На наш погляд, пенсійні накопичення є не лише системоутворюючою складовою пенсійного стра-

Таблиця 1

Альтернативні напрями інвестування пенсійних накопичень

Фінансовий інструмент	Ризики/недоліки	Можливості/переваги
Державні облігації	Низький рівень доходу.	Фінансування дефіциту бюджету, забезпечення високих темпів зростання економіки (залежно від структури та ефективності державних видатків).
Інвестиційні сертифікати	Обіг здійснюється виключно в електронному вигляді.	Більш високий рівень прибутковості вкладень (порівняно з іншими інструментами).
Вкладення у банківські метали	Не є інвестиціями у реальний сектор економіки.	Розвиток ринку банківських послуг, підвищення фінансової стійкості банків, зростання довіри до банківського сектору.
Вкладення в нерухомість	Безпідставне підвищення цін на вторинному ринку нерухомості.	Тривалість іпотечних зобов'язань та пенсійних накопичень.

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 5; 8; 9]

хування, але й потужним інструментом фінансування сталого розвитку. Проте для мобілізації фінансових ресурсів та подальшого їх інвестування в економічні, соціальні та екологічні об'єкти необхідно впровадити дієві механізми підвищення рівня оплати праці та «детінізації» економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення прогресу щодо сталого розвитку в Україні варто використовувати досвід і знання інших країн та міжнародних організацій, котрі надають допомогу країнам на шляху до сталого розвитку в різних формах, зокрема у вигляді фінансової підтримки. Бюджетні кошти не можуть бути основним джерелом фінансування сталого розвитку. В умовах їх обмеженості та недостатнього рівня фінансування інноваційних проектів виникає потреба залучення додаткових фінансових ресурсів та організаційних можливостей усіх економічних суб'єктів.

Задля досягнення Глобальних цілей сталого розвитку запропоновано такі альтернативні джерела фінансування, як пенсійні накопичення, фінансові ресурси бізнесу, ресурси, залучені на міжнародному рівні.

Запровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи та популяризація недержавного пенсійного забезпечення не лише доповнюють солідарну систему, але й впливають на рівень пенсійних виплат в майбутньому і можуть бути джерелом фінансування сталого розвитку України. Роль недержавних пенсійних фондів в ефективному функціонуванні економічної, соціальної та екологічної сфер значна, тому що трансформація індивідуальних заощаджень населення в інвестиції є джерелом довгострокових фінансових інвестицій. Забезпечення ефективного використання перелічених джерел та напрямів фінансування сталого розвитку вимагає розроблення та впровадження дієвих механізмів співпраці всіх задіяних суб'єктів за кожним з названих напрямів. Для цього перш за все необхідно створити ефективне прозоре правове поле, протидіяти корупції, зменшити рівень тіньової економіки, забезпечити зростання доходів населення тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалів І. Інвестування активів недержавних пенсійних фондів. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 3. С. 729–731.

2. Кожухова Т. Формування та трансформація глобальної системи фінансування сталого розвитку: монографія. Кривий Ріг: Видавець ФОП Чернявський Д.О., 2017. 336 с.

3. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. URL: http://www.msp.gov.ua.

4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.

5. Поліщук В. Концептуальні засади застосування інноваційних інструментів фінансового стимулювання сталого розвитку регіону. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/ecfor_2014_4_19%20(2).pdf.

6. Портал електронних послуг «Пенсійний консультант». URL: https://pensia.ua.

7. Цілі сталого розвитку 2016–2030 // Саміт ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року (25 вересня 2015 року, Нью-Йорк). 2015. URL: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.

8. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: монографія / за наук. ред. І. Вахович. Луцьк: Волиньполіграфтм, 2014. 331 с.

9. Щодо основних напрямів інвестування пенсійних активів обов'язкової накопичувальної системи: аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/396.

10. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/L.1&Lang=E.

REFERENCES:

1. Kovaliv I. (2015) Investuvannia aktyviv nederzhavnykh pensijnykh fondiv. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, 3, 729–731 [in Ukrainian].

2. Kozhukhova T. (2017) Formuvannia ta transformatsiia hlobal'noi systemy finansuvannia staloho rozvytku. Kryvyj Rih. Vydavets' FOP Cherniavs'kyj D.O. [in Ukrainian].

3. Ministerstvo sotsial'noi polityky Ukrainy. Retrieved from: http://www.msp.gov.ua.

4. Natsional'na komisia, scho zdijsniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh. Retrieved from: https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.

5. Polischuk V. (2014) Kontseptual'ni zasady zastosuvannia innovatsijnykh instrumentiv finansovoho stymuliuvannia staloho rozvytku rehionu. Retrieved from: file:///C:/Users/User/Downloads/ecfor_2014_4_19%20(2).pdf [in Ukrainian].

6. Portal elektronnykh posluh "Pensijnyj konsul'tant". Retrieved from: https://pensia.ua. [in Ukrainian].

7. Tsili staloho rozvytku 2016–2030 / Samit OON dlia pryjniattia Poriadku dennoho v haluzi rozvytku na period pislia 2015 roku. Retrieved from: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku [in Ukrainian].

8. Finansove zabezpechennia staloho rozvytku rehioniv Ukrainy: mizhbiudzhetni vidnosyny ta innovatsijni instrumenty stymuliuvannia, 2014. 331 p. [in Ukrainian].

9. Schodo osnovnykh napriamiv investuvannia pensijnykh aktyviv obov'iazkovoi nakopychuval'noi systemy. Retrieved from: http://www.niss.gov.ua/articles/396 [in Ukrainian].

10. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Retrieved from: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/L.1&Lang=E [in English].

Vladyka Yu.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Interregional Academy of Personnel Management

POSSIBILITIES AND REQUIREMENTS TO INVOLVE FINANCIAL RESOURCES IN NON-STATE PENSION PROVISION MARKET OF UKRAINE

The development agenda for the period up to 2030 provides overcoming poverty; the solution to the problem of famine; maintaining good health and improving the quality of education; reduction inequalities in the use of renewable energy and clean water; protection of the planet; responsible consumption; providing life under water and on the ground.

A significant role in the financing of sustainable development is played by internal resources; but, in Ukraine, there are a number of obstacles to their mobilization. In particular, unfavorable investment climate, insufficient development of the financial market, lack of trust of households in financial and credit institutions, “shadow” economy, corruption.

To ensure progress towards sustainable development in Ukraine, it is worth using experience and knowledge of other countries and international organizations that help countries on the path to sustainable development in various ways, including in the form of financial support. Budget funds cannot be the main source of sustainable development financing. In the conditions of their limitation and insufficient level of innovation projects financing, there appears a need to attract additional financial resources and organizational opportunities of all economic entities.

In order to achieve the global goals of sustainable development, alternative sources of financing such as pension savings, financial resources of business, internationally attracted resources are proposed.

Establishment of the obligatory level of the pension system and popularization of non-state pension provision not only complement solidarity system but also affect the level of retirement benefits in the future and can be a source of financing for Ukrainian sustainable development. The role of non-state pension funds in the effective functioning of the economic, social, and environmental spheres is important because the transformation of individual savings of the population into an investment is a source of long-term financial investment. Providing the effective use of listed sources and directions of sustainable development financing requires development and implementation of efficient mechanisms of cooperation of all subjects involved in each of named directions. To achieve this, first, it is necessary to create an effective transparent legal field, counteraction corruption, reduction of the level of the “shadow” economy, increase in income of the population etc.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОЦЕСІ ПРОДАЖУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

FOREIGN EXPERIENCE OF THE MARKETING ACTIVITY ORGANIZATION IN THE SALES OF BANKING PRODUCTS

УДК 658.8.012.12:336.71

Гірняк В.В.
к.е.н., доцент кафедри
фінансів, банківської справи
та страхування
«Університет банківської справи»
Львівський навчально-науковий інститут
Євтух Л.Б.
к.е.н., доцент кафедри
фінансів, банківської справи
та страхування
«Університет банківської справи»
Львівський навчально-науковий інститут

У статті виокремлено особливості продажу на вітчизняному банківському ринку у сучасних умовах. Охарактеризовано тенденції у політиці продаж банківських продуктів у вітчизняних та зарубіжних банках. Запропоновано ефективно використовувати діджиталізацію банківського сектору як напрям просування банківських продуктів.
Ключові слова: *банківський продукт, технологія управління відносин з клієнтами, банківський маркетинг, інтернет-банкінг, діджиталізація, системний продаж.*

В статье выделены особенности продажи на отечественном банковском рынке в современных условиях. Охарактеризованы тенденции в политике продаж банковских продуктов в отечественных и зарубежных банках. Предложено эффективно использовать диджитализацию банковского сектора как направление продвижения банковских продуктов.
Ключевые слова: *банковский продукт, технология управления отношений с клиентами, банковский маркетинг, интернет-банкинг, диджитализация, системная продажа.*

The article outlines the peculiarities of sales in the domestic banking market in modern conditions. The tendencies are described in the policy of selling banking products in domestic and foreign banks. It is proposed to effectively use digitalization of the banking sector as a direction of promotion of banking products.
Key words: *banking product, customer relationship management technology, banking marketing, internet banking, digitalization, system sales.*

Постановка проблеми. Необхідність активного застосування прийомів та інструментів продажу в банківській сфері обумовлена дією таких чинників, як загострення конкурентної боротьби як на ринку фінансових послуг, так і на банківському ринку; поява на банківському ринку банків з іноземним капіталом, конкурентоспроможність яких значно перевищує конкурентоспроможність вітчизняних банків за обсягом капіталу, системою управління, корпоративною культурою та вмінням співпрацювати з клієнтами; широке запровадження в банківську діяльність передових інформаційних технологій; персоніфікація традиційних банківських продуктів під індивідуальні запити окремих клієнтів.

На новому етапі розвитку економіки України банки істотно розширюють асортимент банківських продуктів та їх форми, запроваджують структурні нововведення з метою відкриття для себе нових ринків. Саме життя об'єктивно примушує їх у все більших розмірах приймати на озброєння сучасні ринкові методи роботи, перш за все ефективно застосовувати банківський маркетинг. Одним з основних стратегічних завдань банків нині стає орієнтація на встановлення та збереження тривалих взаємовигідних партнерських відносин з клієнтами.

Саме тому процес продажу не завершується на стадії укладання угоди купівлі-продажу, а продовжується шляхом як здійснення післяпродажного обслуговування клієнтів, так і застосування технологій перехресного продажу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості продажу банківських продуктів висвітлені в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних сучасних вчених. Великий внесок зробили зарубіжні вчені, такі як Р. Едмістер, Е.Дж. Долан, та російські автори, зокрема В.І. Хабаров, А.М. Тавас, І.О. Спіцин, Я.О. Спіцин, Г.І. Кравцова, Н.К. Василенко, С.В. Кисельова. Серед вітчизняних слід відзначити таких, як Л.Ф. Романенко, З.А. Севрук, З.А. Уткін.

Постановка завдання. Проте, незважаючи на значний інтерес до зазначеної проблеми, подальшого дослідження потребує низка питань, зокрема щодо вивчення специфіки продажу в банківській сфері, особливостей побудови лінії поведінки менеджерів з продажу у вітчизняних та іноземних банках, донесення інформації клієнтам про банківські продукти, аргументації та контраргументації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практично всі фахівці сфери продажу наголошують на тому, що порівняно з товарами послуги продавати набагато складніше. Як правило, причиною цього вони називають основну відмінність послуг від товарів, а саме їх нематеріальність. Саме «невідчутність» банківського продукту й ускладнює процес його продажу. Крім того, існують певні специфічні особливості, притаманні саме банківським продуктам, такі як абстрактність (невідчутність і складність для сприйняття); невіддільність послуги від джерела; непостійність якості (неоднаковість) послуг; неможливість збереження банківських послуг; договірний характер банківського обслуговування; зв'язок банківського обслуговування з грошима; протяжність обслуговування у часі; складність до сприйняття з урахуванням низького рівня фінансової обізнаності населення; негативне ставлення клієнтів до банків (низький рівень довіри до банківської системи загалом); надвисокий рівень конкуренції на фоні подібності всіх банківських продуктів; вторинність задоволення потреб банківськими послугами [1].

Сучасні системи поширення послуг банку мають більш цілеспрямований характер впливу на певні групи споживачів за допомогою впровадження інтернет-технологій. Однак стримуючим фактом розвитку таких систем є те, що деякі банківські продукти можуть бути реалізовані виключно за умови особистої присутності клієнта та службовця банку, що передбачає традиційну систему поширення за допомогою відділення.

Як для універсальних, так і для спеціалізованих відділень важливим є питання розміщення. Під час визначення передбачуваного місця знаходження банк враховує рівень конкуренції, характер послуг конкурентів, аналізує кількість і можливості потенційних клієнтів, зручність розташування тощо.

Останнім часом європейські мережеві банки витрачають чималі кошти на адаптацію та оптимізацію мереж розподілу й збуту банківських продуктів і послуг до нових потреб клієнтів. Видимими результатами цих зусиль є нове автоматизоване обладнання банківських відділень, розвиток різних форм дистанційного обслуговування тощо. Однак ще більш суттєвими є зміни, що залишаються невидимими для клієнтів і пов'язані з використанням нової технології управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management, CRM). Ця нова технологія другого покоління передбачає зміну робочих місць службовців банку, які здійснюють безпосередні контакти з клієнтами, децентралізацію функцій банківського маркетингу та зміни в організації і використанні баз даних про клієнтів [2, с. 215; 3, с. 67]. Сутність цього підходу полягає в такому. Нова організація та оснащення робочих місць банківських службовців, які здійснюють контакти з клієнтами, повинна давати змогу службовцям не тільки вести діалог з клієнтом та автоматично генерувати ті чи інші банківські операції, але й керувати рекламною кампанією в рамках маркетингу «кожному клієнту – окремий продукт» ("one to one"), який був розроблений у США. При цьому інформація про профіль (соціально-демографічний, професійний тощо) клієнта та про історію його комерційних відносин з банком повинна відразу поступати на екран комп'ютера, що допоможе службовцю або консультанту прийняти необхідне рішення.

Децентралізація банківського маркетингу, безпосередньо пов'язана з новим типом робочого місця, виявляється в передачі деяких маркетингових функцій зі спеціальних служб, що займаються продажом продуктів, в операційні служби банку, що збільшить кількість користувачів новою технологією CRM. Необхідно відзначити, що нова технологія CRM зажадає серйозних змін управлінського та організаційного порядку. Службовці банку й консультанти повинні бути не тільки користувачами бази даних про клієнтів, але й виконувати функції збору відповідної інформації. Таким чином, впроваджувані зміни приводять до усунення ієрархічної структури управління, яка не відповідає вимогам часу.

Впровадження концепції CRM дасть змогу персоналізувати роботу банків, тобто забезпечити індивідуальну турботу про клієнтів, підвищити ступінь утримання та рівень задоволеності найбільш прибуткових клієнтів за одночасного зниження витрат і збільшення результативності співробітників у зв'язку з автоматизацією їх діяльності. Зрештою, це дасть змогу полегшити процес впровадження нового підходу ведення бізнесу, орієнтованого на клієнта [4, с. 180; 5, с. 62].

Іншим важливим напрямом розвитку зазначеної технології продажу є створення баз даних, орієнтованих на клієнта. Однією зі складових потенційного ринку банківських послуг є доступ до баз даних, що дають можливість акумулювати внутрішню та зовнішню інформацію для аналізу й прийняття рішень [6, с. 453]. Таким чином, вся інформація повинна бути доступна на мікрорівні в будь-якому банківському агентстві. Сьогодні це стає можливим завдяки новій технології CRM. Розвиток і вдосконалення на основі нових технологій баз даних про клієнтів викликає суттєві зміни в класичній концепції організації та експлуатації інформаційних систем.

Формування та оптимізація клієнтської бази, орієнтованої на потреби споживачів банківських продуктів та послуг, дасть змогу банкам:

– підвищити ефективність комунікацій з клієнтами;

– знизити клієнтські ризики, підвищити надійність і конкурентоспроможність банку на фінансовому ринку;

– полегшити процес утримання старих клієнтів, а також пошуку та залучення потенційних клієнтів;

– удосконалити процес розроблення нових банківських продуктів і послуг відповідно до потреб клієнтів, а також більш точно прогнозувати принципи комерційної діяльності щодо клієнтської бази (дасть змогу виявляти потреби клієнтів в банківських продуктах, визначати ступінь задоволеності якістю банківських послуг, а також здійснювати процес кастомізації (вимірювання параметрів надання банківських послуг під кожного конкретного клієнта)).

Важливу роль в залученні та утриманні клієнтів відіграє встановлення оптимального співвідношення між ціною та якістю наданих банком послуг у зарубіжних банках. З метою підвищення продуктивності іноземні банки спрямовують свої зусилля на зниження витрат і раціоналізацію банківських операцій, часто ігноруючи оптимізацію цін на свої продукти й послуги, хоча саме вони мають найбільш сильний вплив на обсяг прибутку. Структура ціни банківського продукту дуже складна, оскільки інтегрує численні елементи (крім класич-

ного відсотка, вона включає витрати, комісійні, різні платежі).

Цінність банківських продуктів, яка суб'єктивно сприймається клієнтами, так само важлива для встановлення цін, як і рівень витрат їх виробництва. Для виявлення переваг клієнтів найчастіше використовується метод сполученого аналізу, що полягає в тому, що опитуваним клієнтам пропонується на вибір 15–20 пар банківських продуктів і банків. Вони повинні зіставити переваги й недоліки кожної пропозиції та вибрати з двох одне. Відповіді респондентів оцінюються певною кількістю пунктів (балів). Таким чином, виявлено, що банк може безболісно (тобто без втрати клієнтів) подвоїти ціну деяких послуг, надавши клієнтам додаткове обслуговування.

Зарубіжний досвід банківської групи "Barclays" показує, що група щорічно витрачає на маркетинг більше 100 млн. фунтів. Деяким приватним клієнтам, які володіють значними коштами на банківському рахунку, пропонується вступ в особливий клуб, члени якого користуються додатковими послугами. Мінімум двічі на рік вони запрошуються на зустріч в банк, в ході якої фінансові консультанти обговорюють з ними їхнє фінансове становище, аналізують структуру доходів та можливий розмір майбутньої пенсії, розглядають напрями вкладень коштів і способи мінімізації оподаткування [7, с. 12]. Європейські банки активно співпрацюють з туристичними фірмами, агентствами з торгівлі нерухомістю тощо, використовуючи пункти продажу їх продуктів і навіть розробляючи спільні послуги. В майбутньому ця тенденція може привести до пропозиції нових послуг під загальною торговою маркою. Значення подібного партнерства визначається взаємною доповнюваністю клієнтів обох партнерів та обсягом потенційної економії на масштабах [8].

В економічній літературі поки недостатньо висвітлені можливості електронного банкінгу, інтернет-банкінгу, електронного трейдингу та інших можливостей надання фінансових послуг за допомогою Інтернету. На відміну від українських реалій, послуги банків на основі інтернет-технологій набули великого поширення в розвинених країнах. Так, наприклад, в Німеччині більше 1/3 комерційних банків (близько 4 000), в США й Канаді 47% фінансово-кредитних установ пропонують свої банківські послуги в Інтернеті, проте в Південній і Центральній Америці цей показник досяг лише 6% [7, с. 14].

Як показує практика функціонування зарубіжних банків, на сучасному етапі розвитку операцій у сфері електронних банківських послуг переважає «принцип віддаленого доступу», коли клієнт за допомогою телефону, мобільного телефону, факсу чи комп'ютера має можливість оперативним чином зв'язатись із сервером банку й провести необхідні операції. Прообразом наявної системи електронного доступу був так званий комплекс домашніх послуг, який свого часу не отримав великого поширення внаслідок значних витрат на установку, психологічної непідготовленості користувачів до переходу на нові стандарти обслуговування, а також обмеженості використання (тобто обслуговування тільки в одному банку).

Загалом під час роботи зарубіжного банку з клієнтом в режимі реального часу всі способи зв'язку можна розділити на 2 групи:

– діловий;
– домашній.

Дослідження досвіду західних банків показало, що домашній доступ і діловий доступ проведення операцій через Інтернет незабаром стануть традиційними електронними послугами повсюди. Перспективним напрямом щодо розвитку електронних послуг є вдосконалення мережевих технологій та розвиток інтелектуального програмного забезпечення й нового типу маркетингу. На думку вітчизняних економістів, збільшення витрат на розвиток нової технологічної бази привело до появи інтерактивних систем. Так, наприклад, згідно з даними Держдепартаменту США, використання інтерактивних мереж викликало збільшення попиту на відеопослуги банків на 160% [8].

Перехід банків до нового типу маркетингу матиме для нього численні позитивні наслідки. Перш за все це стосується сфери управління комерційною інформацією, даючи змогу банку проводити більш продуману політику залучення й утримання клієнтів, що передбачає оцінку «вартості» втраченого клієнта, виявлення найбільш цікавих сегментів (категорій) клієнтів, просування до більш персоналізованого підходу до клієнта, можливість проникати на міжнародні ринки з мінімальними витратами.

Таким чином, прискориться розробка нових продуктів і послуг, безпосередньо пов'язаних з новими технологіями, розшириться використання віртуальних каналів збуту, зміниться політика ціноутворення, клієнти будуть отримувати якісні послуги в онлайн-режимі тощо.

Важливими елементами застосування досвіду зарубіжних банків є реорганізація та реструктуризація діяльності філій і відділень багатьох вітчизняних банків, оскільки наявні моделі управління не відповідають тенденціям глобалізації банківських мереж і ведуть до подорожчання послуг і додаткових витрат. Базовим принципом банківського обслуговування повинен стати сегментний підхід до продажу послуг, ранжування клієнтів по групах залежно від розмірів та орієнтації діяльності банку із застосуванням елементів соціального маркетингу, орієнтованого на потреби клієнта, та інформаційно-електронних технологій. Проведене дослідження досвіду зарубіжних банків в галузі

Таблиця 1

Рекомендації сегментного підходу до продажу банківських продуктів

Customer Relationship Management (CRM) – технологія з управління відносин з клієнтами	**Product Manager (спеціаліст з управління та розвитку банківських продуктів)**
– Децентралізація функцій; – зміни в організації та використання баз даних.	– Розробка структури та графіку реалізації угоди; – визначення рентабельності угоди.
Trade Promotion Department (підрозділ з розвитку торгових відносин)	**Relationship Manager (спеціаліст з розвитку відносин з клієнтами**
– Створення та ведення баз даних по асортименту продуктів і послуг клієнтів банку; – проведення маркетингових досліджень за запитами клієнтів.	– Підтримка ділових відносин; – збір інформації; – покращення тарифних умов; – оцінка ризиків.

Джерело: складено авторами

продажу банківських продуктів, зокрема під час розроблення банківських продуктів і послуг для корпоративних клієнтів, дало змогу узагальнити й розробити рекомендації для банків (табл. 1).

Адаптація зарубіжного досвіду у сфері банківського маркетингу банків дасть змогу отримати низку якісних переваг і вигід для банку:

– розвиток і підтримка лояльності клієнтів;

– можливість докладного вивчення господарсько-виробничих показників клієнта;

– залучення нових клієнтів в разі успішної співпраці з постійною клієнтурою;

– створення власної інформаційної бази банку по крупних клієнтах;

– підвищення якості консультаційних послуг;

– підвищення кваліфікації банківського персоналу.

Виникає необхідність використання банками у своїй діяльності CRM-систем. CRM-додатки дадуть змогу банкам відслідковувати історію розвитку взаємин з клієнтами, координувати багатобічні зв'язки з постійними клієнтами й централізовано управляти продажами продуктів та клієнт-орієнтованим маркетингом, зокрема через Інтернет. Відповідно, залежно від цілей, що ставить перед собою банк, упроваджуючи систему CRM, будуть змінюватися вхідні параметри й спосіб обробки, аналізу цих даних.

Якщо банки не зможуть знайти ресурси на автоматизацію та діджиталізацію, на допомогу клієнтам прийдуть фінтех-компанії, які будуть зменшувати доходи банківського сектору (згідно з оцінками компанії "McKinsey", під ризиком перебуває до 40% банківських доходів). Крім того, на ринок виходять великі гравці: мобільні оператори вже давно надають квазібанківські послуги всередині своїх мереж (переказ грошей між рахунками, короткі овердрафти) та планують впровадити технології в роздрібних торгових мережах, не залучаючи до цього банки й платіжні системи.

Висновки з проведеного дослідження. Системному вирішенню застосування нових підходів маркетингової діяльності у продажах банківських продуктів, спрямованому на поліпшення його фінансових та ринкових позицій, сприятиме активізація CRM-технології та обслуговування клієнтів з використанням засобів комунікацій, а саме інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу. Сьогодні відбувається перетворення процесів продажу банківських продуктів зі звичайних та додаткових зручностей для клієнтів на стратегічний інструмент управління продажами, такий як діджиталізація (автоматизація банківських процесів), що охоплює взаємовідносини з цільовою аудиторією, яка є вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності банку, збільшення нових клієнтів, зростання частки банку на ринку, оптимізації внутрішніх бізнес-процесів та досягання максимізації прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кривич Я.М. Особливості організації процесу продажів. URL: file:///C:/Users/user/Desktop/Uproz_2016_3_10.pdf

2. Косар Н.С., Угольков Є.О. Просування банківських продуктів у сучасних умовах та у перспективі. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць / відп. ред. О.Є. Кузьмін. Львів: видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 213–219.

3. Лакосник Е. Банковские инновации на развивающихся рынках. Банковская практика за рубежом. 2006. № 7. С. 63–69.

4. Гайдай І.Ю., Гайдай Р.Ф., Меркушева Д.В. Зарубіжний досвід упровадження інтернет-банкінгу та перспективи його використання в Україні. Вісник Донецького університету економіки та права. 2011. № 1. С. 178–182.

5. Деменков М.Б. Інтернет-технології в обслуговуванні клієнтів банку. Банківська справа. 2009. № 1. С. 58–64.

6. Хруцкий В.Е., Коренева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: учеб. пособ. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Финансы и статистика, 2009. 528 с.

7. Рудакова О.С. Электронные банковские услуги. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. С. 15.

8. Пасічник І., Базадзе К. Трансформація каналів продажу банківських послуг у контексті забезпечення конкурентоспроможності банків. URL: file:///C:/Users/user/Desktop/Vnbu_2014_10_10.pdf.

REFERENCES:

1. Kryvych Ya.M. (2016) Osoblyvosti orghanizaciji procesu prodazhiv u bankivsjkij sferi [Features of the organization of the sales process in the banking sector]. Upravlinnja rozvytkom (electronic journal), no. 3, pp. 54–59. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2016_3_10.
2. Kosar N.S., Uholkov Ye.O. (2011) Prosuvannia bankivskykh produktiv u suchasnykh umovakh ta u perspektyvi [Promotion of banking products in modern terms and in the future]. Proceedings of the Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku (eds. O.Ye. Kuzmin), Lviv: Lvivska politekhnika, pp. 213–219.
3. Lakosnyk E. (2006) Bankovskie innovatsii na razvivayushchikhsya rynkakh [Banking innovations in emerging markets]. Banking practice abroad, no. 7, p. 63.
4. Haidai I.Yu., Haidai R.F., Merkusheva D.V. (2011) Zarubizhnyi dosvid uprovadzhennia Internet – bankinhu ta perspektyvy yoho vykorystannia v Ukraini [Foreign experience of introduction of Internet banking and prospects of its use in Ukraine]. Bulletin of the Donetsk University of Economics and Law, no. 1, pp. 178–182.
5. Demenkov M.B. (2009) Internet-tekhnolohii v obsluhovuvanni kliientiv banku [Internet technologies in servicing customers of the bank]. Banking, no. 1, pp. 58–64.
6. Khrutskiy V.E., Koreneva I.V. (2009) Sovremennyy marketing: nastol'naya kniga po issledovaniyu rynka [Modern marketing: a benchmark book on market research]. Moscow: Finansy i statistika (in Russian).
7. Rudakova O.S. (1997) Elektronnye bankovskie uslugi [Electronic banking services]. Moscow: Banki i birzhi, YuNITI (in Russian). p. 15.
8. Pasichnyk I., Bazadze K. (2014) Transformatsiia kanaliv prodazhu bankivskykh posluh u konteksti zabezpechennia konkurentospromozhnosti bankiv [Transformation of channels for selling banking services in the context of ensuring the competitiveness of banks]. Visnyk of the National Bank of Ukraine (electronic journal), no. 10, pp. 28–33. Available at: file:///C:/Users/user/Desktop/Vnbu_2014_10_10.pdf.

Hirnyak V.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
L'viv Educational-Scientific Institute
Banking University
Yevtukh L.B.
Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
L'viv Educational-Scientific Institute
Banking University

FOREIGN EXPERIENCE OF THE MARKETING ACTIVITY ORGANIZATION IN THE SALES OF BANKING PRODUCTS

The article outlines the peculiarities of sales on the domestic banking market in modern conditions. It is the "insensitivity" of the service that complicates the process of its sale. In addition, there are certain specific features inherent in banking services: abstraction (insensitivity and complexity for perception); inseparability of the service from the source; inconsistency of quality (unequal) of services; the impossibility of maintaining banking services; the contractual nature of banking services; connection of bank service with money; length of service in time; the difficulty of perception, given the low level of financial awareness of the population; negative attitude of clients to banks (low level of confidence in the banking system as a whole); super-high level of competition in the background of similarity of all banking products; secondary to meeting the needs of banking services.

The tendencies in the policy of selling banking products in domestic and foreign banks are described. In recent years, European network banks spend considerable money on adapting and optimizing the distribution and marketing networks of banking products and services to new customer needs. The visible results of these efforts are: new automated equipment of bank branches, the development of various forms of remote service, etc. However, even more significant are the changes that remain invisible to customers and associated with the use of new customer relationship management technology (Customer Relationship Management, CRM). This new technology of the second generation envisages a change in the workplaces of the bank's employees, which carry out direct contact with customers, decentralization of banking marketing functions, and changes in the organization and use of customer databases.

It is proposed to effectively use digitalization of the banking sector as a direction of promotion of banking products. If banks will not be able to find resources for automation and recession, financial companies that will reduce the incomes of the banking sector will come to the rescue (McKinsey estimates that up to 40% of bank revenues are at risk). In addition, large players are entering the market: mobile operators have long been providing quasi-banking services within their networks (transfer of money between accounts, short overdraft) and plan to introduce technology in retail outlets, without involving banks and payment systems.

All these changes will gradually lead to convergence of the banking and non-banking sectors of the financial market, demanding supervision and new rules for regulating these markets.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT IN RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 338.47:656.07

Єрьоміна М.О.
к.е.н., доцент кафедри
управління державними
і корпоративними фінансами
Український державний університет
залізничного транспорту
Криворученко О.А.
к.е.н., доцент кафедри
управління державними
і корпоративними фінансами
Український державний університет
залізничного транспорту
Кожемякіна О.В.
магістр
Український державний університет
залізничного транспорту

У статті розглянуто роль залізничного транспорту в народному господарстві країни, досліджено, проаналізовано структуру фінансових ресурсів та джерела їх формування. Виявлено, проаналізовані фактори, які сприяють зростанню прибутку. Доведено, що в сучасних умовах лише скорочення собівартості може реально вплинути на збільшення прибутку залізниць. Проаналізовано, яким чином величина запасів впливає на основні показники діяльності залізниць, а саме ліквідність та прибуток.
Ключові слова: *доходи залізниць, собівартість перевезень, управління запасами, фінансові ресурси.*

В статье рассмотрена роль железнодорожного транспорта в народном хозяйстве страны, исследованы, проанализированы структура финансовых ресурсов и источники их формирования. Выявлены, проанализированы факторы наибольшего влияния на размер прибыли. Доказано, что в современных условиях только сокращение себестоимости реально может повлиять на увеличение прибыли железных дорог. Проанализировано, каким образом величина запасов влияет на основные показатели деятельности железных дорог, а именно ликвидность и прибыль.
Ключевые слова: *доходы железных дорог, себестоимость перевозок, управление запасами, финансовые ресурсы.*

The article shows that the role of railway transport in the national economy of the country is examined, the structure of financial resources and sources of their formation are investigated and analyzed. Factors of the greatest influence on the profit margin are revealed and analyzed. It is proved that in modern conditions, only a reduction of the cost price can really affect the increase in profits of railways. It is analyzed how the size of stocks influences the basic indicators of activity of railways, namely liquidity and profit.
Key words: *railroad revenue, cost of transportation, inventory management, financial resources.*

Постановка проблеми. Залізничний транспорт, забезпечуючи перевезення величезної маси вантажів і пасажирів, є важливим фактором розміщення продуктивних сил, спеціалізації та кооперування виробництва й просторового розподілу праці. Отже, саме зараз, у період економічної та політичної кризи нашої держави, основним завданням будь-якого підприємства, зокрема підприємства залізничного транспорту, є забезпечення та управління його фінансовими ресурсами. Для досягнення цієї мети необхідно виявити та проаналізувати фактори, що впливають на ліквідність та прибуток підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи та практичні аспекти управління фінансовими ресурсами досліджені в працях українських та зарубіжних вчених, таких як Л. Алексеєнко, І. Бланк, А. Мазаракі, А. Поддєрьогін, Г. Савицька, Р. Сайфулін, О. Стоянова, О. Терещенко, Т. Унковська, А. Шеремет, Е.О. Едвардс.

Суттєвий внесок у розвиток теоретичних засад економіки залізничного транспорту зробили А. Абрамов, Н. Вінниченко, В. Галабурда, В. Ільчук, Л. Мазо, Н. Малахова, Є. Сич, Ю. Цвєтов.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем удосконалення управління фінансовими ресурсами на підприємствах залізничного транспорту України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою прибутковості діяльності будь-якого підприємства є правильна та раціональна організація його системи фінансів. Для фінансового забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, виконання зобов'язань перед державою та діловими партнерами, а також для успішного функціонування на ринку кожне підприємство має формувати, розподіляти та використовувати фонди грошових коштів, а також залучати зовнішні джерела фінансування [3].

Підвищення ефективності виробництва в Україні, вирішення багатьох ключових проблем сучасної економіки безпосередньо пов'язані з подальшим розвитком залізничного транспорту. Сучасні умови відтворення, загострення конкурентної боротьби підвищують значущість забезпечення фінансування підприємств залізничного транспорту. Фінансові ресурси залізничної галузі – це сукупність грошових коштів, якими володіють підприємства залізничного транспорту. Вони утворюються з виручки від реалізації за всі види перевезень, доходів промислових підприємств «Укрзалізниці», організацій робітничого постачання тощо.

Основним змістом фінансової роботи є утворення та раціональне використання фондів грошових коштів шляхом мобілізації фінансових ресурсів для забезпечення ефективної господарської діяльності залізниць. Ефективність фінансування полягає в тому, щоб забезпечити використання всіх функцій фінансів для рентабельної роботи залізниць шляхом покриття всіх витрат власними доходами та отримання накопичень, забезпе-

чення збільшення частки відрахувань від прибутку до державного бюджету, як наслідок, зростання матеріального добробуту працівників.

На відміну від інших галузей економіки, фінансові ресурси підприємств залізничного транспорту – це «сукупність капіталу, майна, інших засобів, що відображені у грошовій формі, знаходяться у розпорядженні підприємств і структурних підрозділів залізниць та використовуються ними в процесі фінансово-господарської діяльності [1]».

Фінансові ресурси необхідні підприємствам залізничного транспорту для утворення спеціальних фондів грошових коштів, розширеного відтворення та формування оборотних та необоротних активів, своєчасного виконання кредитних зобов'язань, виплати заробітної плати та задоволення інших цілей.

Складна економічна ситуація в країні не дає можливості використовувати зовнішні джерела фінансування внаслідок їх високої вартості та іноді складності їх отримання. Тому необхідно формувати та використовувати перш за все внутрішні джерела фінансових ресурсів.

Основним джерелом фінансових ресурсів підприємств в усіх соціально-економічних формаціях був і є прибуток. Прибуток є головним індикатором економічного розвитку та оновлення вартості підприємства. На відміну від підприємств промисловості, підприємствам залізничного транспорту притаманні особливості, пов'язані зі специфікою єдиного технологічного процесу надання транспортних послуг. Специфіка й складність процесу перевезення, необхідність чіткої взаємодії кожного елементу виробничого процесу впливають на склад і структуру експлуатаційних витрат транспорту, формування доходів та їх розподіл між управліннями залізниць, що надає категорії фінансових результатів як комплексному показнику особливого значення [2, с. 3].

Продукція залізничного транспорту створюється структурними підрозділами, але структурні підрозділи залізниці за переміщення продукції одержують компенсацію витрат, а перевезення як послуга формується тільки на рівні всієї залізниці. Структурні підрозділи, що входять до складу залізниці, виконують лише окремі технологічні операції, пов'язані із забезпеченням перевізного процесу. Споживачами виступають управління залізниць, інших споживачів (щодо експлуатаційної діяльності) структурні підрозділи не мають.

Визначальний вплив на формування прибутку відбувається через статус природної монополії підприємств залізничного транспорту, зокрема розрахунок доходу за регульованими тарифами.

Розроблення нових підходів до формування доходів, витрат і порядку визначення прибутку потребує наукового обґрунтування з урахуванням специфіки галузі [2, с. 4].

Так, прибуток відображає:

– результат фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та нагороду за підприємницький ризик;

– ефективність управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання.

Отже, прибуток є джерелом фінансування потреби залізниць в капіталі та посідає основне місце в так званій ієрархії фінансування.

Задля аналізу факторів, що впливають на досліджувані показники, доцільно вивчити формули їх оцінювання (формули 1, 2, 3).

$$Д = \sum Pl \cdot d/10; \quad (1)$$

$$E = \sum Pl^* c/10; \quad (2)$$

$$П = \sum Pl/10\ (d–c), \quad (3)$$

де Д – дохід, грн.;

Е – експлуатаційні витрати, грн.;

П – прибуток, грн.;

∑Pl – вантажообіг, т-км;

d – дохідна ставка за 10 т-км, коп.;

с – собівартість 10 т-км, коп.

Як бачимо, прибуток залізниць залежить від обсягу перевезень, дохідної ставки та собівартості 10 т-км. Розглянемо, як може залізниця впливати на ці фактори. Чим буде більше обсяг перевезень, тим більше буде прибуток, але залізниці здебільшого здійснюють перевозку тих вантажів, які виробляються та споживаються в народному господарстві країни. А в умовах скорочення обсягів виробництва, як наслідок, зменшення споживання продукції промисловості сподіватися на зростання обсягів перевезень не варто. Збільшення дохідної ставки теж збільшує прибуток, але збільшення дохідної ставки вплине на збільшення тарифів, що вплине на збільшення провізної плати. Тому вантажовласники будуть шукати дешевших перевізників, внаслідок чого залізниці будуть поступово втрачати клієнтів, а обсяги перевезень будуть скорочуватись.

Так, результати дослідження засвідчили наявність суттєвого впливу специфіки продукції, єдиного технологічного виробничого процесу та особливої організаційної структури підприємств залізничного транспорту на організацію обліку та визначення прибутку. Визначено, що цей вплив зумовили:

1) організація централізованого порядку формування доходів від перевезень прямих сполучень та їхнього розподілу між залізницями;

2) організація дворівневого порядку формування доходів на кожному управлінні залізницею;

3) організація централізованого формування певних видів витрат, що підлягають пропорційному розподілу між окремими управліннями залізниць;

4) запровадження консолідованого порядку нарахування та сплати податку на прибуток та податку на додану вартість.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що в сучасних умовах лише скорочення собівартості може реально вплинути на збільшення прибутку залізниць. Надалі доцільно проаналізувати, які реальні заходи підприємства залізниці можуть застосувати для зниження собівартості перевезень. При цьому у структурі собівартості однією зі значних складових є вартість обігових активів. У загальній структурі обігових активів підприємств залізничного транспорту вагоме місце посідають запаси товарно-матеріальних цінностей.

Отже, якість управління запасами може суттєво вплинути на собівартість продукції залізничного транспорту. Управління запасами є складним комплексом заходів, у яких завдання фінансового менеджменту тісно переплітається із завданнями виробничого менеджменту й маркетингу. Всі ці завдання підпорядковані одній меті, що полягає у забезпеченні безперервного процесу перевезень за мінімізації поточних витрат на обслуговування запасів.

Розглянемо, яким чином величина запасів впливає на основні показники діяльності залізниць, а саме ліквідність та прибуток.

Так, взаємозалежність запасів залізниці та ризику втрати ліквідності має такий вигляд (рис. 1).

Як бачимо з наведеного графіку, за найменшого рівня запасів ризик втрати ліквідності найбільший. Зі збільшенням суми запасів ризик втрати ліквідності зменшується.

Існує також взаємозалежність прибутку та рівня запасів. За низького рівня запасів не забезпечується безперервний виробничий процес, як наслідок, знижується конкурентоздатність продукції, стає можливою втрата ліквідності, зменшується прибуток. Але за деякого оптимального рівня оборотного капіталу прибуток стає максимальним. Отже, важливим аспектом управління прибутком та фінансовими ресурсами підприємства загалом є пошук оптимального рівня запасів, який також залежить від виду продукції та типу виробництва. Але після досягнення свого критичного рівня

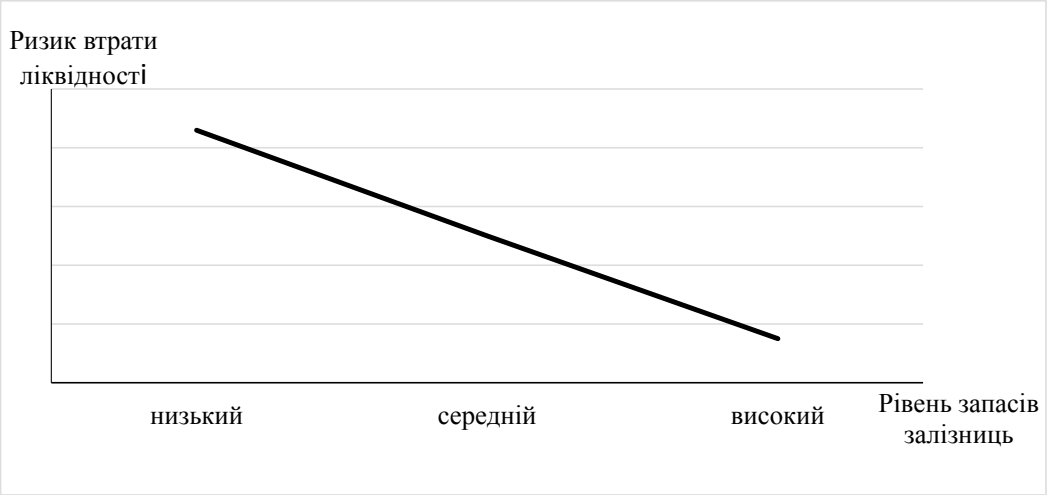


Рис. 1. Взаємозалежність ризику втрати ліквідності та запасів підприємств залізничного транспорту

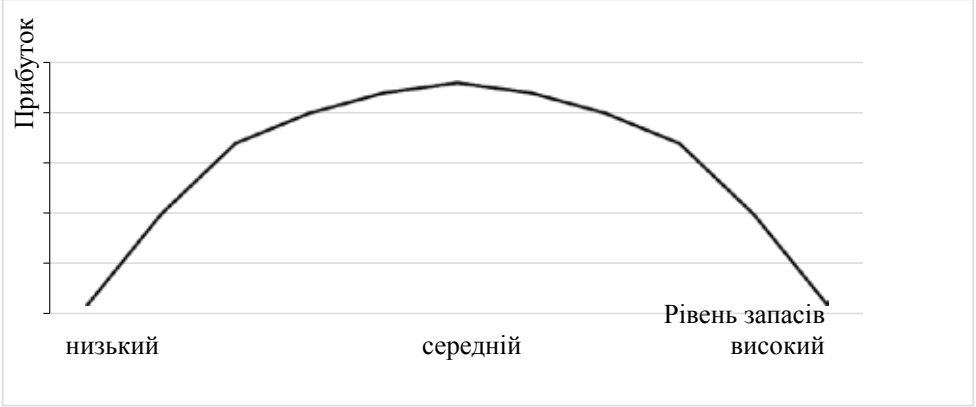


Рис. 2. Взаємозалежність величини запасів товарно-матеріальних цінностей та прибутку підприємства

подальше збільшення величини запасів приведе до зниження прибутку (рис. 2).

Отримана динаміка прибутку від зміни величини обсягу запасів є доказом того, що за збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей зростає вартість їх збереження. Це приводить до зростання собівартості транспортної продукції, як наслідок, до зменшення прибутку. Тому перед фахівцями фінансових департаментів залізниць стає задача визначення оптимального обсягу запасів товарно-матеріальних цінностей для кожного виду продукції та типу виробництва задля максимізації прибутку та мінімізації ризику втрати ліквідності.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідною умовою успішного функціонування залізничної галузі України в майбутньому є розробка такого фінансового механізму, за якого забезпечувалась максимальна мобілізація власних фінансових ресурсів, проводилась державна підтримка, впроваджувались новітні науково обґрунтовані інвестиційні проекти.

Управління фінансовими ресурсами є циклічним процесом, який залежить від багатьох факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Таким чином, зазначені показники потребують постійного моніторингу та розроблення заходів щодо їх покращення та постійного вдосконалення. За результатами факторного аналізу пріоритетним напрямом управління фінансовими ресурсами підприємства визначено оптимізацію використання запасів товарно-матеріальних цінностей підприємств залізничного транспорту.

Також визначено доцільність прийняття управлінських рішень щодо питань впливу системи факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Отже, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежать його фінансово-економічний стан і конкурентоспроможність на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи управління фінансами залізничного транспорту: навчально-методичний посібник / М. Макаренко, Н. Колесникова, Н. Богомолова, О. Андрєєва, О. Кравченко, Т. Рябчун, В. Чорний, Є. Талавіра, Ю. Труханов та ін. Київ: ДЕТУТ, 2012. 340 с.

2. Назарова Г. Організація та методика обліку і аудиту фінансових результатів на підприємствах залізничного транспорту: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Київ, 2008. 213 с.

3. Шило В., Ільїна М., Доровська С., Барабанова В. Фінанси підприємств: теоретично-практичний посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2006. 288 с.

REFERENCES:

1. Makarenko M.. (2012) Osnovy' upravlinnya finansamy' zalizny'chnogo transportu [Fundamental sof Railway Transport Finance]. Kyiv: DETUT, p. 340 (in Ukrainian).

2. Nazarova G. (2008) Organizaciya ta metody'ka obliku i audy'tu finansovy'x rezul'tativ na pidpry'yemstvax zalizny'chnogo transportu [Organization and method of accounting and audit of financial resultsat railroad enterprises] (PhDThesis), Kyiv: Kyiv Taras Shevchenko National University.

3. Shy'lo V. (2006) Finansy' pidpry'yemstv [Business Finance] Kyiv: VD “Profesional”, p. 288 (in Ukrainian).

Yer'omina M.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Management of State and Corporate Finance
Ukrainian State University of Railway Transport
Kryvoruchenko O.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Management of State and Corporate Finance
Ukrainian State University of Railway Transport
Kozhemiakina O.V.
Master's Degree
Ukrainian State University of Railway Transport

FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT IN RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE

The main task of the railway transport enterprises is to provide and manage its financial resources. There is a need to identify, analyze, and optimize factors that affect their liquidity and profit to achieve this goal.

Modern conditions of reproduction, aggravation of competitive struggle increase the importance of providing financing for enterprises of railway transport. The financial resources of the railway industry are generated from the sale proceeds for all types of transportation, incomes of industrial enterprises of "Ukrzaliznytsia", etc.

The efficiency of financing the continuous effective economic activity of railways is to ensure that all the functions of finance are used for the profitable operation of railways by covering all expenses by own income and obtaining savings, ensuring an increase in the share of deductions from profits to the state budget.

In current conditions, railway companies need to formulate and use, first and foremost, internal sources of financial resources. Thus, profit is the main indicator of economic development and renewal of the value of the enterprise. Specificity and complexity of the transportation process, the need for a clear interaction of each element of the production process affect the composition and structure of operating costs of transport, the formation of revenues, and their distribution between railways management, which provides the categories of financial results, as a complex indicator of particular importance.

The profit of railways depends on the volume of transportation, the income rate and the cost of 10 t-km. The bigger the traffic, the more the profit would be. Increasing the profit rate also increases profits, but an increase in the rate of return will affect the increase in tariffs, which in turn would affect an increase in wagon charges, which will lead to a loss of customers and the volume of traffic will decrease. Thus, in modern conditions, only a reduction in the cost can actually affect the increase in profits of railways.

According to the analysis, it was found that at the lowest level of stocks, the risk of liquidity loss is the greatest. As the amount of stocks increases, the risk of liquidity loss decreases. Also, an important aspect in managing profits and financial resources of railway companies as a whole is the search for an optimal level of inventory, which is also based on the type of product and type of production. But after reaching its critical level, a further increase in stocks will lead to a reduction in profits due to the fact that the increase in inventories increases the cost of their preservation.

Therefore, the experts of the financial departments of railways are tasked with determining the optimum inventory for each type of product and type of production in order to maximize profits and minimize the risk of liquidity loss.

РОЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ КРАЇНИ

THE ROLE OF THE TRANSFORMATION OF BANKING RESOURCES IN THE COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH

УДК 336

Коверза В.С.
к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнесу
Донецький університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
(м. Кривий Ріг)

У статті розглянуто варіанти емісійного стимулювання економічного зросту. Виявлено можливість керування монетарним стимулюванням економічного росту на основі використання процесів трансформації банківських ресурсів. На підставі цього надано механізм можливої реалізації стимулювання економічного зросту.
Ключові слова: *банківські ресурси, кредитування, кредитна емісія, рефінансування, попит, пропозиція, економічний зріст.*

В статье рассмотрены варианты эмиссионного стимулирования экономического роста. Выявлена возможность управления монетарным стимулированием экономического роста на основе использования процессов трансформации банковских ресурсов. На основе этого предоставлен механизм возможной реализации стимулирования экономического роста.
Ключевые слова: *банковские ресурсы, кредитование, кредитная эмиссия, рефинансирование, спрос, предложение, экономический рост.*

The variants of issuing stimulation of economic growth are considered in the article. Possibility to manage monetary stimulation of economic growth on the basis of the use of processes of transformation of bank resources is revealed. On this basis, the mechanism of possible realization of the stimulation of economic growth is given.
Key words: *bank resources, lending, credit issue, refinancing, demand, supply, economic growth.*

Постановка проблеми. Дослідження трансформації банківських ресурсів на макрорівні виявило, що досягнення збалансованості під час стимулювання економічного зростання може бути забезпечено регулюванням спрямованості банківських ресурсів. Актуальність проведених досліджень для стимулювання збалансованого економічного зросту підтверджується поточною ситуацією як в Україні, так і в усьому світі. В Україні відсутні необхідні для росту грошові кошти, а використання кредитної емісії для реалізації ефекту мультиплікатора поки що здебільшого розглядається як запрошення до небезпечної авантюри.

Дослідження виявило, що використання закономірностей трансформації банківських ресурсів у процесі їх мультиплікації дає змогу прогнозувати результати монетарного стимулювання економічного зростання та забезпечувати управління цим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням трансформації банківських ресурсів присвячені праці багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема роботи О.В. Васюренка, А.П. Вожжова, Н.Е. Грязнової, О.Д. Дзюблюка, В.В. Кириленка, Т.Д. Косової, Ю.Є. Лютого, А.М. Мороза, Л.О. Омелянович, А.А. Пересади, А.М. Поддерьогіна, М.І. Савлука, А.М. Смулова, В.М. Федосова, В.А. Царькова.

Проте питанням ролі трансформації банківських ресурсів в економічному зрості країни в наукових дослідженнях приділено недостатньо уваги. Водночас цей науковий напрям є важливим для економічної діяльності країни та спрямованим на упередження банківських ризиків, пом'якшення вразливості щодо кризових явищ.

Постановка завдання. Досі не розроблені моделі, що достовірно й повно відображають процеси трансформації поточних пасивів. Необхідно відзначити, що розглядаються тільки моделі формування умовно постійної частини поточних пасивів. Ці моделі не знайшли свого відображення в дослідженнях методів стабілізації варіативної їх частини, що широко використовуються в банківській практиці. Через це актуальним є дослідження закономірностей формування як строкових депозитів і позик, так і поточних пасивів банку, а також детальне дослідження закономірностей формування депозитів до запитання по окремих поточних рахунках для подальшого моделювання процесів трансформації акумульованих банком коштів в його ресурси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання кредитної емісії з подальшим пільговим рефінансуванням банків та пільговим кредитуванням ними суб'єктів підприємницької діяльності (СПД) і населення відповідно до цільових програм створює ресурси, що спрямовуються або на фінансування проектів з виробництва засобів виробництва, або на фінансування проектів з виробництва предметів споживання, або на стимулювання споживчого кредитування з придбання продукції вітчизняних виробників. Однак проведені раніше розрахунки показали, що трансформація банківських ресурсів при цьому обов'язково призведе до розбалансованості попиту та пропозиції в економіці. Значення дисбалансів по ринках та їх спрямованість різні [1, с. 4–5].

Розглянемо випадок, за якого варіанти емісійного стимулювання економічного зросту застосовуються одночасно. Припустимо, що емісія центробанку складе ЗД, а також вона буде трьома

однаковими потоками (Д) спрямована на рефінансування цільового кредитування виробництва засобів виробництва, предметів споживання та споживчого кредитування. Підсумкові результати розрахунків за трансформацією банківських ресурсів, виконаних раніше, наведено в табл. 1 [2].

Дані табл. 1 свідчать про те, що в результаті спільного фінансування програм попит і пропозиція по ринках системи будуть також розбалансованими: по РКП на 0,6Д (2,8Д – 2,2Д = 0,6Д) за перевищення попиту над пропозицією, а розбалансованість по РЗВ також становить 0,6Д, але протилежного напряму (3,4Д – 2,8Д = 0,6Д) за перевищення пропозиції над попитом, що неприпустимо.

Управління структурою використання емітованих коштів, тобто цільовою спрямованістю кредитування, дає можливість вирівнювати попит і пропозицію по ринках економічної системи. Розглянемо приклад, за якого на додаткове кредитування виробництва засобів виробництва спрямовується 0,5Д, на виробництво кінцевої продукції – 2Д, а на збільшення споживчого кредитування – 1Д. При цьому обсяг емітованих коштів, що спрямовуються на кредитування інвестиційних проектів з виробництва засобів виробництва, зменшується вдвічі, а саме з 1Д до 0,5Д; щодо кредитування інвестиційних проектів, спрямованих на кредитування проектів з виробництва предметів споживання, навпаки, збільшується вдвічі, а саме з 1Д до 2Д; щодо ж споживчого кредитування він залишається без змін. Результати розрахунків виконано раніше та наведено в табл. 2 [2].

За даними табл. 2 дисбаланс попиту та пропозиції по РЗВ становить 3,3Д – 3,2Д = 0,1Д з перевищенням попиту над пропозицією, а дисбаланс по РКП становить також 0,1Д (3,4Д – 3,3Д = 0,1Д) з перевищенням пропозиції над попитом. Тобто в результаті абсолютні значення дисбалансів зменшуються за структурного регулювання цільової спрямованості використання емітованих коштів в 6 разів. Це свідчить про принципову можливість досягнення збалансованого економічного росту структурним регулюванням використання емітованих коштів.

Потенціал розглянутого методу управління монетарним стимулюванням (ресурсним забезпеченням) економічного росту є дуже потужним, адже за додаткової емісії в обсязі 3,5Д (припустимо, що це 10% від грошової маси) збільшення обсягів виробництва, забезпеченого платоспроможним попитом, має скласти 6,6Д (3,2 + 3,4), або 18,9%. Таким чином, вихід на ці значення має відбуватися поступово протягом року, постійно контролюватися та підлягати періодичному регулюючому впливу. Для підтримки балансу повинні застосовуватися також інші методи монетарного регулювання грошово-кредитного обігу за допомогою впливу на обсяг грошової маси в обігу. Таргетування інфляції при цьому забезпечується методом структурного регулювання цільової спрямованості використання коштів кредитної емісії.

Зацікавленість банків у пільговому кредитуванні інвестиційних проектів, потреб населення щодо придбання предметів тривалого користування, житлового будівництва як бази розвитку вітчизняного виробництва, забезпечення економічного росту настане тільки за досить значних обсягах пільгового кредитування, здатних сформувати істотну масу прибутку. При цьому економічна відповідальність за дотримання принципів кредитування покладається на банки, що візьмуть на себе ризик некредитоспроможності клієнтів під час кредитування. Стабілізуючим фактором економіки буде формування істотних зворотних пото-

Таблиця 1

Зміни попиту та пропозиції зі спільного емісійного стимулювання економічного росту різної спрямованості

Цільова спрямованість кредитування	Обсяг емісії	Попит		Пропозиція		Зміни	
		РЗВ	РКП	РЗВ	РКП	РЗВ	РКП
Виробництво засобів виробництва (ЗВ)	1Д	1Д	1Д	2,0Д	0,0Д	+1,0Д	-1,0Д
Виробництво кінцевої продукції (КП)	1Д	1Д	1Д	0,8Д	1,2Д	-0,2Д	+0,2Д
Споживче кредитування	1Д	0,8Д	0,8Д	0,6Д	1,0Д	-0,2Д	+0,2Д
Всього	3Д	2,8Д	2,8Д	3,4Д	2,2Д	+0,6Д	-0,6Д

Таблиця 2

Результати структурного регулювання попиту та пропозиції

Цільова спрямованість кредитування	Обсяг емісії	Попит		Пропозиція		Зміни	
		РЗВ	РКП	РЗВ	РКП	РЗВ	РКП
Виробництво ЗВ	0,5Д	0,5Д	0,5Д	1,0Д	0,0	+0,5Д	-0,5Д
Виробництво КП	2Д	2Д	2Д	1,6Д	2,4Д	-0,4Д	+0,4Д
Споживче кредитування	1Д	0,8Д	0,8Д	0,6Д	1,0Д	-0,2Д	+0,2Д
Всього	3,5Д	3,3Д	3,3Д	3,2Д	3,4Д	-0,1Д	+0,1Д

ків по кредиту та виплаті відсотків як банкам, так і НБУ [3, с. 126–128].

Економічний зріст приведе до збільшення прибутків підприємств і доходів населення, а також відповідного збільшення податкових надходжень і відрахувань у позабюджетні фонди. Зростання доходів, як відомо, збільшує здатність до заощаджень, тобто до додаткового формування населенням строкових депозитів, а також збільшення залишків коштів на поточних рахунках юридичних осіб і залишків на карткових рахунках фізичних осіб, тобто поточних пасивів банків. Все це створює фінансову базу для нарощування капіталу банків [4, с. 20].

За рахунок цих факторів відбувається «вторинне» зростання банківських ресурсів, що доповнює емісійні вливання в банківську систему та поступово з економічним зростанням буде їх заміщати. Загальний обсяг цих ресурсів з урахуванням дії депозитного мультиплікатора поступово створюватиме стійку ресурсну базу економічного росту [5, с. 88]. Кількісна оцінка нарощування ресурсів може бути отримана з огляду на розрахунки, принцип яких ілюструється даними, наведеними в таблицях.

Кошти, отримані у вигляді оплати праці, та частина прибутку, що спрямовується на особисте споживання, є збільшенням грошового агрегату M_0, а кошти, що спрямовуються на виробництво ЗП, відображають рух грошей на поточних рахунках підприємств, що знайде своє відображення в збільшенні агрегату M_1 [6, с. 56]. Прогноз збільшення строкових депозитів (зокрема, для авансових платежів під час споживчого та іпотечного кредитування) дає можливість оцінити зміни грошового агрегату M_2.

Представлений вище матеріал ілюструє принципову можливість керування монетарним стимулюванням економічного росту на основі використання процесів трансформації банківських ресурсів і розкриває механізм його можливої реалізації. У розрахунках не враховано зворотні потоки, а саме погашення кредитів і сплату відсотків щодо банків і по відношенню банками до НБУ. Ці потоки будуть робити істотний вплив на стабілізацію грошового обігу.

Однак їх вплив виявиться пізніше, а початкові періоди містять найбільш істотні ризики. Пільгові ставки рефінансування повинні бути менше за чинну в даний час облікову ставку НБУ, тому що облікова ставка НБУ на тлі облікових ставок центральних банків інших країн є досить високою платою за «пільгове» кредитування [7, с. 35–36].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, використання закономірностей трансформації банківських ресурсів під час управління цільовою спрямованістю додаткової емісії НБУ на пільгове рефінансування банків і подальше кредитування ними СПД може забезпечити економічний зріст за одночасного досягнення збалансованості попиту та пропозиції по ринках економічної системи. Кредитна емісія – це найбільш ризикований варіант використання банківських коштів для стимулювання економічного росту.

Отримані залежності дають можливість прогнозувати прийняті рішення під час монетарного стимулювання економічного росту і за рахунок ресурсів, одержаних з інших джерел (з коштів стабілізаційного фонду, зовнішніх та внутрішніх позик тощо). Однак це вимагає значних зусиль від фінансового та банківського менеджменту щодо розроблення політики емісійного стимулювання економічного росту, її реалізації на макрорівні, оперативного оцінювання наслідків прийнятих рішень з метою своєчасних коригувальних впливів, а також контролю за цільовим використанням коштів комерційними банками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вожжов А.П. Процессы трансформации банковских ресурсов: монография. Севастополь: изд-во СевНТУ, 2006. 339 с.

2. Динаміка основних показників банківської системи України: статистична інформація // Офіційне інтернет-представництво НБУ. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Омелянович Л.О., Вожжов А.П., Коверза В.С. Формування банківських ресурсів з урахуванням трансформаційних процесів: монографія. Донецьк: Східний видавничий дім, 2013. 281 с.

4. Вожжов А.П. Об оценке использования кредитного мультипликатора для обеспечения экономического роста. Экономика Украины. 2004. № 7 (504). С. 18–24.

5. Вожжов А.П. О формировании и генерировании банковской системой ресурсов экономического роста. Финансовые риски. 2004. № 1 (35). С. 87–95.

6. Вожжов А.П. Управление трансформацией банковских ресурсов при монетарном стимулировании экономического роста. Финансовые риски. 2005. № 2 (39). С. 42–62.

7. Вожжов А.П., Василенко О.В., Гринько О.Ю., Омельченко О.С. Тимчасові кошти в банківському ресурсному забезпеченні іпотечних програм. Світ фінансів. 2005. № 3–4 (4–5). С. 33–44.

REFERENCES:

1. Processes of Banking Transformation: Monograph / A.P. Vozhzhov Sevastopol: SevNTU Publishing House, 2006. 339 p.

2. Dynamics of the main indicators of the banking system of Ukraine [Electronic resource]: Statistical information / Official online representation of the NBU. Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Formation of bank resources taking into account transformation processes: [monograph] / L.O. Omelyanovich, A.P. Vozhzhov, V.S. Koverza. Donetsk: Eastern Publishing House, 2013. 281 p.

4. Vozhzhov A.P. On the estimation of the use of a credit multiplier for the purpose of ensuring economic growth / A.P. Vozhzhov // Economy of Ukraine. 2004. № 7 (504). P. 18–24.

5. Vozhzhov A.P. On the formation and generation of a banking system of economic growth resources / A.P. Vozhzhov // Financial Risks. 2004. № 1 (35). P. 87–95.

6. Vozhzhov A.P. Management of Transformation of Banking Resources with Monetary Stimulation of Economic Growth / A.P. Vozhzhov // Financial Risks. 2005. № 2 (39). P. 42–62.

7. Temporary funds in bank resource provision of mortgage programs / A.P. Vozhzhov, O.V. Vasilenko, O.Yu. Grin'ko, O.S. Omelchenko // The world of finance. 2005. № 3–4 (4–5). P. 33–44.

Koverza V.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky
(Kryvyi Rih)

THE ROLE OF THE TRANSFORMATION OF BANKING RESOURCES IN THE COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH

The relevance of the studies carried out to stimulate a balanced economic growth is confirmed both by the current situation in Ukraine and in the universe. In Ukraine, there are no necessary funds for growth. The use of loan issue for the implementation of the multiplier effect is generally considered as an invitation to a dangerous adventure for the most part. The role of the transformation of banking resources in the economic growth of the country in scientific research is not considered adequately. At the same time, this scientific direction is important for the economic activity of the country focused on the prevention of banking risks and mitigation of vulnerability to crisis phenomena.

The use of credit emission, followed by preferential refinancing of banks and preferential lending to them by business entities and the public, in accordance with the targeted programs creates resources channeled either to finance production projects for production assets or projects for the production of consumer goods or to stimulate consumer lending with the acquisition of products domestic producers. Let us consider the case, in which the variants of the issuing stimulation of economic growth are applied simultaneously.

As a result of co-financing programs, demand and supply in the system's markets will also be unbalanced. The management of the structure of the use of the issued funds, that is, the targeted orientation of lending, makes it possible to equalize demand and supply in the markets of the economic system.

Summing up the absolute values of imbalances, there is a decrease in them in the structural adjustment of the target direction of the use of issued funds in six times.

The potential of this method for managing monetary stimulus (resource support) of economic growth is very powerful. In order to maintain the balance, other methods of monetary regulation of monetary circulation should also be applied with the help of the influence on the volume of money supply in circulation. Targeting of inflation, at the same time, is provided by the method of structural regulation of the target orientation of the use of loan issue funds.

Economic growth will lead to an increase in corporate profits and household incomes, as well as a corresponding increase in tax revenues and deductions to extra-budgetary funds. It is well-known that growth in incomes increases the ability to save, it means to the additional formation of time deposits by the population, as well as to increase the balance of funds on current accounts of legal entities and balances on card accounts of individuals, that is, current liabilities of banks. All these, in turn, create a financial basis for the capital increase of banks.

The above material illustrates the fundamental possibility of controlling the monetary stimulation of economic growth based on using transformation processes of banking resources and reveals the mechanism for its possible implementation.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE SYSTEM OF INDICATORS OF USE OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

УДК 338.001.36

Ліснічук О.А.
к.е.н.
Університет державної фіскальної служби України
Фадєєва О.В.
магістрант
Університет державної фіскальної служби України

У статті надано визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства». Визначено основні показники фінансового потенціалу підприємства. Розглянуто наявну модель інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства. Запропоновано алгоритм визначення вагомості кожного показника. Запропоновано шкалу оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства.
Ключові слова: *фінансовий потенціал підприємства, рівень використання фінансового потенціалу підприємства, інтегральна оцінка, кореляційно-регресійний аналіз, рівень вагомості показника.*

В статье предоставлено определение понятия «финансовый потенциал предприятия». Определены основные показатели финансового потенциала предприятия. Рассмотрена существующая модель интегральной оценки уровня использования финансового потенциала предприятия. Предложен алгоритм определения весомости каждого показателя. Предложена шкала оценивания уровня финансового потенциала предприятия.
Ключевые слова: *финансовый потенциал предприятия, уровень использования финансового потенциала предприятия, интегральная оценка, корреляционно-регрессионный анализ, уровень значимости показателя.*

The article defines the concept of "financial potential of the enterprise". The basic indicators of the financial potential of the enterprise are determined. The existing model of the integrated estimation of the level of use of the financial potential of the enterprise is considered. An algorithm for determining the importance of each indicator is proposed. The scale of estimation of the level of financial potential of the enterprise is offered.
Key words: *financial potential of enterprise, level of use of financial potential of enterprise, integral estimation, correlation-regression analysis, level of importance of indicator.*

Постановка проблеми. Правильно проведене оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства дає змогу прийняти правильні рішення щодо шляхів подальшого розвитку підприємства. Проведення такого оцінювання ускладняється через існування різних методів його здійснення та присутність у цих методах значної частки суб'єктивної думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методики аналізу та діагностики фінансового потенціалу підприємства присвячено наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити М.І. Баканова, С.Б. Барнгольца, І.А. Бланка, Я.Г. Берсуцького, О.Д. Василика, В.М. Гриньову. На сучасному етапі розвитку економіки проблема ефективного використання фінансового потенціалу продовжує зберігати свою актуальність, проте єдиної методики його аналізу та оцінювання досі не розроблено.

Постановка завдання. Серед низки наукових підходів, присвячених оцінюванню рівня фінансового потенціалу, важко виокремити загальні риси з огляду на індивідуальний науковий підхід та погляди окремих дослідників. Тому недостатньо дослідженим та висвітленим залишається питання розроблення універсальної методики оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства, що становить наукову проблематику й актуальність цього напряму.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковому дискурсі присутнє розмаїття уявлень про визначення терміна «фінансовий потенціал підприємства». Загалом переважає так званий ресурсний підхід, за якого фінансовий потенціал підприємства визначається як сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та організацією використання фінансових ресурсів [1]. Менш поширеним є результативний підхід, за якого відбувається ототожнення фінансового потенціалу підприємства з показниками надійності його фінансового стану, зокрема показниками ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності [2, с. 105].

На нашу думку, вагомим недоліком представлених підходів до розуміння фінансового потенціалу є ігнорування його стратегічної (перспективної) компоненти та ототожнення переважно з поточним фінансово-майновим станом. Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що дають можливість досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та перспективі.

Складовими елементами фінансового потенціалу підприємства є фінансовий потенціал розвитку, забезпечення та стійкості [3, с. 121–127].

В сучасній літературі поняття «фінансовий потенціал розвитку» розуміється як сукупність наявних ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети

підприємства, що полягає в максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді [4, с. 113].

Фінансовий потенціал стійкості та забезпеченості характеризують можливість проведення та результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку передбачає саме можливість подальшого розвитку [5, с. 75–78].

Інформаційно-аналітичним базисом визначення рівня стану фінансового потенціалу підприємства є система показників оцінювання фінансового стану підприємства, що є потужним інструментом поточного та стратегічного управління фінансовою системою суб'єкта підприємницької діяльності.

На нашу думку, показники, які характеризують фінансовий стан, можна поділити на п'ять основних груп:

1) показники майнового стану – це показники, які характеризують забезпеченість підприємства майновими ресурсами; до них відносяться коефіцієнти зносу основних засобів, оновлення основних засобів та мобільності активів;

2) показники ліквідності – це показники, що характеризують здатність підприємства перетворити свої активи на грошові засоби платежу для погашення зобов'язань; ця група показників формується з коефіцієнтів поточної ліквідності (покриття), швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;

3) показники фінансової стійкості – це показники, які характеризують стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність; основними коефіцієнтами цієї групи є коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами, маневреності власного капіталу, автономії, фінансового левериджу, фінансової стійкості;

4) показники ділової активності – це показники, які дають змогу оцінити ефективність використання підприємством власних коштів; до них відносяться коефіцієнти оборотності активів, обігових активів, запасів; дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, власного капіталу, а також фондовіддачі;

5) показники рентабельності – це показники, які характеризують фінансові результати й ефективність діяльності підприємства; до них відносяться коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, діяльності, продукції.

Для того щоб комплексно оцінити рівень фінансового потенціалу підприємства, недостатньо аналізувати лише його окремі складові. Необхідно визначати, як ці показники взаємодіють між собою, які з них мають найбільший вплив на рівень фінансового потенціалу підприємства.

Вітчизняний досвід оцінювання фінансового потенціалу підприємства представлений моделлю діагностики фінансового потенціалу Ю.В. Сердюк-Копчечки [6, с. 92–102], що заснована на визначенні фінансової стійкості як показника рівня фінансового потенціалу, та комплексним методом оцінювання П.В. Пузирьової на основі поєднання коефіцієнтного та експертного методів [7, с. 151–156].

Рівень використання фінансового потенціалу підприємства впливає на санаційний потенціал підприємства. О.А. Ліснічук трактує санаційний потенціал підприємства як сукупність ресурсів відповідної кількості та якості, а також наявність управлінських здібностей, здатних інтегрувати ці ресурси в єдине ціле та спрямованих на встановлення фінансової рівноваги та забезпечення стійкого й прибуткового розвитку в довгостроковій перспективі [8, с. 198–206].

На нашу думку, визначити, як показники майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності взаємодіють між собою, які з них мають найбільший вплив на рівень фінансового потенціалу підприємства, можна за допомогою використання інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства.

Інтегральна оцінка – показник, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих відповідно до їх вагомості.

Наявна модель інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства має такий вигляд [9, с. 180–184]:

$$I_{факт} = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_i \cdot K_{i_{факт}} / K_{i_{норм}}}{\sum_{i=1}^{n} a_i}, \quad (1)$$

де $I_{факт}$ – інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства;

i є [1;n] – порядковий номер часткового показника;

a_i – рівень вагомості i-го показника;

$K_{i_{факт}}$ – фактичне значення i-го показника;

$K_{i_{норм}}$ – нормативне значення i-го показника.

В наявних методиках проведення інтегрального оцінювання фінансового потенціалу підприємства рівень вагомості i-го показника визначається за допомогою використання методу експертних оцінок. Проте, на нашу думку, такий метод ускладнює процес визначення інтегральної оцінки, оскільки, по-перше, потребує залучення експертів, по-друге, є дещо суб'єктивним. Через це ми пропонуємо визначати рівень вагомості i-го показника за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу.

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів та оцінює ступінь щільності зв'язку [10].

Під час побудови регресійної моделі впливу незалежних змінних на залежну необхідно, щоб кількість спостережень була не менше, ніж кількість змінних, тому метод визначення рівня вагомості показників за допомогою кореляційно-регресійного аналізу не може бути використаний для підприємств, які функціонують відносно нетривалий період часу.

Визначення впливу вагомості кожного показника ми пропонуємо здійснювати за допомогою таких етапів.

1) Визначення показників, які будуть включені до моделі інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства. Пропонується використовувати зазначені вище показники фінансового потенціалу підприємства.

2) Побудова кореляційної матриці. Цей етап необхідно проводити для того, щоб визначити, які саме показники впливають на залежну змінну. Він здійснюється за таким алгоритмом.

– Збір необхідної інформації стосовно діяльності підприємства в минулому; чим більше буде кількість спостережень, тобто кількість років, за які збиралась інформація, тим точніше будуть отримані дані.

– Обчислення показників, які включаються до моделі.

– Побудова кореляційної матриці, яка дасть змогу визначити кореляцію між залежною змінною та незалежними змінними; оскільки основною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, ми будемо розглядати вплив показників фінансового потенціалу на прибуток підприємства.

Отримані значення в кореляційній матриці порівнюються з критичним значенням лінійного коефіцієнта кореляції. Отримані значення повинні бути більшими за критичне значення. Ті показники, які не задовольняють цю умову, не будуть враховуватися під час побудови рівняння регресії.

Також за допомогою кореляційної матриці визначається присутність або відсутність у наявній моделі мультиколінеарності.

Мультиколінеарність описує лінійну залежність між незалежними змінними (факторами) та не дає можливість визначити вплив кожного на результативну ознаку.

Якщо між незалежними змінними значення коефіцієнта кореляції перевищує 0,9, то це вказує на існування мультиколінеарності між цими змінними. Для її усунення ми пропонуємо розглядати пари незалежних змінних, які корелюють між собою, та виключати ту з них, яка має менший коефіцієнт кореляції із залежною змінною.

– Перевірка умови щодо відсутності перебільшення кількості невідомих над кількістю спостережень. Якщо ця умова виконується, то можна визначати рівень вагомості показників за допомогою регресійного аналізу.

3) Побудова множинної регресії. Цей етап дає змогу побудувати регресійну модель впливу вибраних показників на прибутковість підприємства.

Також необхідно провести перевірку побудованої регресійної моделі на адекватність. Ця перевірка проводиться за допомогою порівняння розрахованого значення F-статистики з його критичним значенням. Якщо розраховане значення більше за критичне, то можна стверджувати, що побудована модель є адекватною.

4) Визначення рівня вагомості кожного показника. В моделі інтегральної оцінки сума всіх рівнів вагомості повинна дорівнювати 1, тому необхідно перевести коефіцієнти, які стоять перед змінними в регресійній моделі, в такі значення, які б задовольняли цю умову. Це можна зробити, скориставшись такою формулою:

$$k_i = \frac{|b_i|}{\sum_{i=1}^{n} |b_i|}, \qquad (2)$$

де k_i – ваговий коефіцієнт змінної моделі інтегральної оцінки;

b_i – коефіцієнт, який стоїть перед змінною в регресійній моделі.

На основі визначених рівнів вагомості показників можна за допомогою наявної моделі інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства визначити рівень використання фінансового потенціалу підприємства. Проте необхідно зазначити, що визначені рівні вагомості показників не є універсальними. Вони розраховуються для кожного досліджуваного підприємства окремо.

Для того щоб зробити висновки щодо рівня використання фінансового потенціалу, необхідно порівняти отримане значення інтегрального показника з наявними рівнями його використання. Ми пропонуємо таку шкалу оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. В науковому дискурсі термін «фінансовий потенціал підприємства» розглядається за допомогою використання ресурсного та результативного підходів. На нашу думку, вагомим недоліком представлених підходів до розуміння фінансового потенціалу є ігнорування його стратегічної (перспективної) компоненти та ототожнення переважно з поточним фінансово-майновим станом. Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що дають можливість досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та в перспективі.

Показники, які характеризують фінансовий потенціал підприємства, можна поділити на

Таблиця 1

Рівні використання фінансового потенціалу підприємства

Значення інтегрального показника	Рівень використання фінансового потенціалу	Характеристика рівня використання фінансового потенціалу
$I_{факт} < 0,5$	Критичний рівень	На підприємстві неефективно використовують наявні ресурси, що призводить до збиткової діяльності підприємства та становить загрозу настання банкрутства.
$0,5 < I_{факт} < 1$	Недостатній рівень	На підприємстві існують латентні загрози прибутковості його діяльності. Вчасна ліквідація цих загроз дасть змогу уникнути підприємству втрат прибутку в майбутньому.
$I_{факт} = 1$	Нормальний рівень	Підприємство використовує наявні ресурси на достатньому рівні, що забезпечує йому прибуткову діяльність, а в найближчому майбутньому підприємство не має загроз втрати наявного рівня прибутковості.
$I_{факт} > 1$	Високий рівень	Підприємство використовує наявні ресурси на високому рівні, що забезпечує йому високий рівень рентабельності та високу конкурентоспроможність серед аналогічних підприємств.

Джерело: складено авторами

п'ять основних груп, таких як показники майнового потенціалу, показники ліквідності, показники фінансової стійкості, показники ділової активності та показники рентабельності.

Для комплексного оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства необхідно визначити, як ці показники взаємодіють між собою, які з них мають найбільший вплив на рівень фінансового потенціалу підприємства. Це можна зробити за допомогою інтегрального оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства.

В наявних методиках проведення інтегрального оцінювання фінансового потенціалу підприємства рівень вагомості кожного показника визначається за допомогою використання методу експертних оцінок, тому ми пропонуємо визначати рівень вагомості показників за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу. Основними етапами цього аналізу є визначення показників, які будуть включені до моделі інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства; побудова кореляційної матриці; побудова множинної регресії; визначення рівня вагомості кожного показника.

На основі визначених рівнів вагомості показників можна за допомогою наявної моделі інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства визначити рівень використання фінансового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільїна К.О. Аналіз фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства. Вісник Львівського університету. 2009. Вип. 41. С. 202–212.

2. Возняк. Г.В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння. Вісник Університету банківської справи Нац. банку України. 2010. Вип. 2 (8). С. 27–30.

3. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 121–127.

4. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Бєлякова, О.Б. Балакай. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 248 с.

5. Громова А.Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 5. С. 75–78.

6. Сердюк-Копчечки Ю.В. Модель диагностики финансового потенциала промышленного предприятия. Финансы, учет, банки. 2007. Вып. 13. С. 92–102.

7. Пузирьова П.В. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 6. С. 151–156.

8. Ліснічук О.А. Санаційний потенціал машинобудівних підприємств, що перебувають в умовах кризи: методологія і практика оцінки. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2013. № 33. С. 198–206.

9. Орєхова К.В., Ткаченко О.С. Методика інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. Право і безпека. 2004. Вип. 3. С. 180–184.

10. Кореляційно-регресійний аналіз. URL: https://lektsii.org/14-81264.html.

REFERENCES:

1. Ilyina K.O. (2009). Analiz finansovoho potentsialu stiykosti innovatsiynoho pidpryyemstva [Analysis of the financial potential of the sustainability of the innovative enterprise]. Visnyk l'vivs'koho universytetu – Visnyk of Lviv University, 41, 202–212 [in Ukrainian].

2. Wozniak G.V. (2010). Finansovyy potentsial pidpryyemstv rehionu: pidkhody do rozuminnya [Financial potential of enterprises in the region: approaches to understanding]. Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy Nats. banku Ukrayiny – Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine, 2 (8), 27–30 [in Ukrainian].

3. Maslak O.I. (2013). Osoblyvosti otsinyuvannya ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan' [Peculiarities of estimation of economic potential of an enterprise in the conditions of cyclic oscillations]. Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' – Bulletin of socio-economic research, 1, 121–127 [in Ukrainian].

4. Kasyanova N.V., Soloha D.V., Morieva V.V., Belyakova A.V., Balakay O.B. (2013). Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta vykorystannya [Potential of the enterprise: formation and use]. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].

5. Gromova A.Ye. (2017). Finansovyy potentsial, yak osnova formuvannya prybutku pidpryyemstva [Financial potential as the basis for the formation of enterprise profits]. Infrastruktura rynku – Infrastructure of the market, 5, 75–78 [in Ukrainian].

6. Serdyuk-Kopchechki Y.V. (2007). Model' diagnostiki finansovogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya [A model for diagnosing the financial potential of an industrial enterprise]. Finansy, uchet, banki – Finance, accounting, banks, 13, 92–102 [in Ukrainian].

7. Pozyryova P.V. (2010). Matrytsya klyuchovykh stratehiy v upravlinni finansovym potentsialom promyslovykh pidpryyemstv [The Matrix of Key Strategies in Managing the Financial Potential of Industrial Enterprises]. Aktual'ni problemy ekonomiky – Current problems of the economy, 6, 151–156 [in Ukrainian].

8. Lisnicuk O.A. (2013). Sanatsiynyy potentsial mashynobudivnykh pidpryyemstv, shcho perebuvayut' v umovakh kryzy: metodolohiya i praktyka otsinky [The rehabilitation potential of machine-building enterprises in crisis: methodology and evaluation practice]. Zbirnyk naukovykh prats' CDTU – Collection of scientific works of the CNTU, 33, 198–206 [in Ukrainian].

9. Orehova K.V. (2004). Metodyka intehral'noyi otsinky finansovoho stanu pidpryyemstva [The method of an integrated assessment of the financial condition of the enterprise]. Pravo i bezpeka – Law and safety, 3, 180–184 [in Ukrainian].

10. Korelyatsiyno-rehresiynyy analiz [Correlation-regression analysis]. (n. d.). lektsii.org. Retrieved from: https://lektsii.org/14-81264.html [in Ukrainian].

Lisnichuk O.A.
Candidate of Economic Sciences
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Fadieieva O.V.
Master
University of the State Fiscal Service of Ukraine

THE SYSTEM OF INDICATORS OF USE OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Correctly conducted assessment of the level of use of the financial potential of the enterprise allows you to make the right decisions about the ways of further development of the enterprise. Such an assessment is complicated by the existence of various methods for its implementation and the presence in these methods of a significant proportion of subjective opinion.

Taking into account the specifics of the financial potential of the enterprise, we believe that the financial potential of the enterprise should be understood as a set of interconnected and complementary elements that provide the opportunity to achieve the planned financial results in the current period and in the future.

Indicators that characterize the financial potential of an enterprise can be divided into five main groups: indicators of property potential, indicators of liquidity, indicators of financial sustainability, indicators of business activity, and indicators of profitability.

To comprehensively assess the level of financial potential of an enterprise, it is necessary to determine how these indicators interact with each other and which ones have the greatest impact on the level of financial potential of the enterprise. This can be done by means of an integrated assessment of the level of utilization of the financial potential of the enterprise.

In the existing methods of carrying out an integrated assessment of the financial potential of an enterprise, the importance of each indicator is determined by using the expert estimation method; therefore, we propose to determine the level of importance of the indicators by using correlation-regression analysis. The main stages of this analysis are: the definition of indicators that will be included in the model of integrated assessment of the level of use of the financial potential of the enterprise; construction of a correlation matrix; construction of multiple regression; determining the importance of each indicator.

On the basis of the determined levels of weighting of the indicators, it is possible, using the existing model of the integrated assessment of the financial potential of the enterprise, to determine the level of utilization of the financial potential of the enterprise.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ
MODERN TRENDS IN BANKING INSTITUTION COST MANAGEMENT

УДК 658.1

Марченко А.А.
магістр
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті узагальнено сучасні тенденції управління витратами банківської установи. Розкрито сутність та класифікацію витрат, а також здійснено оцінювання динаміки витрат банківських установ України за 2009–2018 роки. Наведено групи цілей управління витратами банківських установ. Значна увага приділена факторам, що впливають на формування витрат і процес їх управління. В результаті наведено систему методів, запропоновано етапи управління витратами банківської установи.
Ключові слова: *управління витратами, методи управління, етапи управління, банківська установа.*

В статье обобщены современные тенденции управления затратами банковского учреждения. Раскрыты сущность и классификация затрат, а также осуществлено оценивание динамики расходов банковских учреждений Украины за 2009–2018 годы. Приведены группы целей управления затратами банковских учреждений. Значительное внимание уделено факторам, влияющим на формирование расходов и процесс их управления. В результате приведена система методов, предложены этапы управления затратами банковского учреждения.
Ключевые слова: *управление затратами, методы управления, этапы управления, банковское учреждение.*

The article summarizes current trends in the banking institution cost management. The author reveals the essence and classification of costs, assesses the dynamics of costs of banking institutions in Ukraine during the 2009–2018 years. The groups of management objectives for banking institutions are presented. A considerable attention is paid to the factors that influence the formation of costs and the process of their management. As a result, the author introduces a system of methods and proposes stages of the banking institution costs management.
Key words: *cost management, management methods, management stages, banking institution.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки все сильніше зростає роль витрат банку як невід'ємної складової процесу функціонування банку, що вимагає повного переосмислення теорії управління від вхідних ресурсів до кінцевого банківського продукту, готового для продажу.

Ефективне управління витратами банківської установи є однією з головних стратегічних цілей, реалізація якої полягає у забезпеченні існування та розвитку установи. Також для процесу управління важливою є інформація про рівень ефективності управління витратами установи порівняно з конкуренцією. Це дає можливість оцінити прийняті рішення та їх наслідки з точки зору ефективного використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам управління витратами присвячені праці українських та закордонних науковців. Так, закордонні експерти розглядають витрати в контексті різних бізнес-моделей банківських установ та обґрунтовують їх виняткову важливість для оцінювання фінансової стабільності установи [1]. Р. Бабіхуга та М. Спалтро [2] здійснили ґрунтовний аналіз витрат на фінансування банківської діяльності для вибірки міжнародно активних банків, а також виявили, що зміни в незабезпечених фінансових витратах банків пов'язані з особливими характеристиками банку, такими як кредитоспроможність установи та віддача від його ринкової вартості, а головне, рівень та якість капіталу. Цікавий підхід запропонував Д.В. Баланчук [3, с. 283], відповідно до якого висока кваліфікація менеджерів банківської установи здатна оптимізувати витрати, сприяє підвищенню результативності обслуговування клієнтів, а також зростанню дохідності за прийнятного рівня ризику.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення сучасних тенденцій управління витратами банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних мінливих умовах макроекономічного середовища та низької довіри населення до банківських установ останні потребують приділення значної уваги питанням управління витратами. Адже формування лояльності та відновлення довіри до вітчизняних банків є необхідною умовою зміцнення стійкості банківського сектору [4]. Також важливо пам'ятати, що від рівня операційних витрат сильно залежать ефективність функціонування банку та його конкурентоспроможність. На думку українських вчених [5, с. 18], варто враховувати існування значних чинників, що збільшують витратність банківського бізнесу, а саме формування резервів на покриття можливих втрат по активних операціях; продаж проблемних кредитів за вартістю, нижчою за балансову; зниження доходів від основної діяльності через низьку ділову активність в економіці та в умовах зростання витрат по залучених ресурсах.

Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного банку. При цьому важливо враховувати сучасні тенденції розвитку банківських послуг, зміну механізмів формування витрат на ці послуги, появу та закріплення міцних позицій за електронними послугами. Адже завдяки останнім стає можливим глобальний масштаб надання послуг [6]. Аналіз ефективності управління витратами є дуже важливим, оскільки

є невід'ємною умовою успіху, від якої безпосередньо залежить розмір прибутку, який одержить банк. Отже, перш за все пропонуємо проаналізувати класифікацію самих витрат (рис. 1).

Відповідно до даних Національного банку України у 2017 році банківська система країни вийшла на рівень беззбитковості [7]. А за січень-серпень 2018 року український банківський сектор збільшив свій прибуток до 13,75 мільярдів гривень, що у 2 рази більше, ніж показники за аналогічний період попереднього року. При цьому витрати банків за січень-серпень 2018 року становили 114,693 млрд. грн., з яких процентні витрати складали 44,903 млрд. грн., комісійні витрати – 8,281 млрд. грн., інші операційні витрати – 8,908 млрд. грн. Загальна динаміка витрат банківських установ України наведена в табл. 1 та на рис. 2.

Більшість зарубіжних та вітчизняних науковців виокремлює три групи цілей управління витратами банківських установ, такі як оцінка ресурсів та визначення фінансового результату; прийняття виважених управлінських рішень; здійснення контролю за виконанням управлінських рішень. Беручи до уваги обсяг теми та часу, можемо виділити такі види аналізу ефективності управління витратами:

1) оперативний (зазвичай щомісяця, щоквартально, наприклад, виконання завдань матеріальних витрат);

2) проблемний (наприклад, порівняльний аналіз витрат центрів прибутку);

3) річний (є основою для оцінювання загальної ефективності завдань).

Використовуючи критерій вихідного матеріалу, розрізняють загальний (складається на основі даних поточної звітності) та детальний (використовує всі доступні дані).

Важливим питанням сфери управління витратами банку є врахування зміни витрат, тобто характеру їх реагування на певні події та опера-

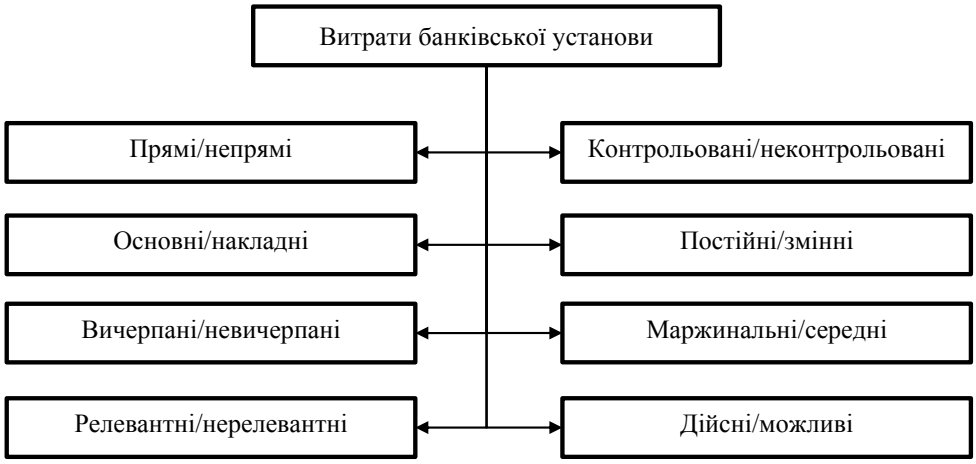


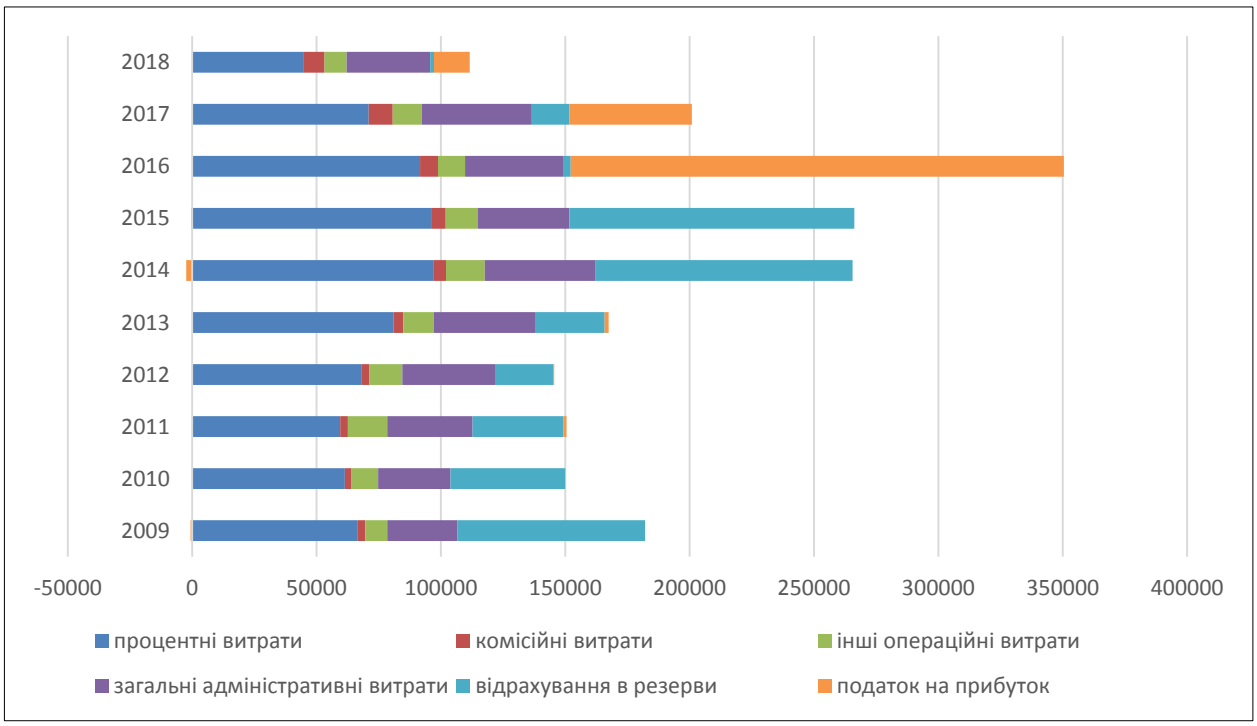
Рис. 1. Узагальнення підходів до визначення видів витрат банківської установи

Таблиця 1

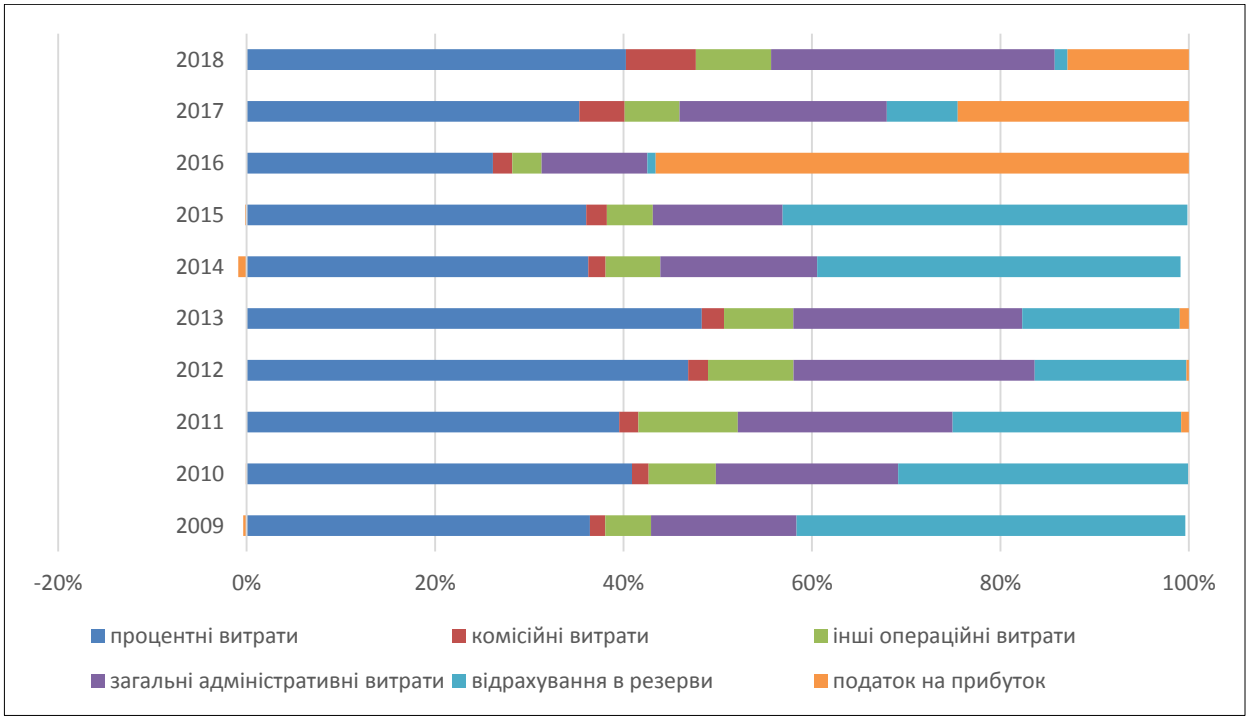
Динаміка витрат банківських установ України, млн. грн.

Категорія	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Витрати загалом	181 445	149 875	150 486	145 550	167 452
процентні витрати	66 590	61 409	59 506	68 204	80 881
комісійні витрати	3 001	2 660	3 072	3 080	3 975
інші операційні витрати	8 868	10 706	15 861	13 199	12 319
загальні адміністративні витрати	28 217	29 058	34 327	37 265	40 672
відрахування в резерви	75 444	46 171	36 508	23 423	27 975
податок на прибуток	-675	-129	1 212	379	1 630
Категорія	**2014 рік**	**2015 рік**	**2016 рік**	**2017 рік**	**2018 рік**
Витрати загалом	263 167	265 793	350 078	204 611	114 693
процентні витрати	97 171	96 079	91 638	70 971	44 903
комісійні витрати	4 889	5 846	7 182	9 650	8 281
інші операційні витрати	15 579	12 991	10 920	11 719	8 908
загальні адміністративні витрати	44 614	36 742	39 356	44 203	33 589
відрахування в резерви	103 297	114 541	3 089	15 116	1 517
податок на прибуток	-2 383	-406	198 310	49 274	14 365

Джерело: складено автором на основі джерела [7], за 2018 рік наведено дані за період із січня по серпень



а);



б)

Рис. 2. Динаміка структури витрат банківських установ України: а) у млн. грн.; б) у %

Джерело: складено автором на основі джерела [7], за 2018 рік наведено дані за період із січня по серпень

ції, що здійснюються в процесі діяльності. При цьому фактори, що мають найбільший вплив, необхідно ретельно аналізувати з метою їх прогнозування. Умовно усі фактори можна поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 3). Загалом серед внутрішніх факторів можна виділити групи екстенсивних (відображають обсяг ресурсів) та інтенсивних факторів (відображають ефективність використання ресурсів або сприяють цьому).

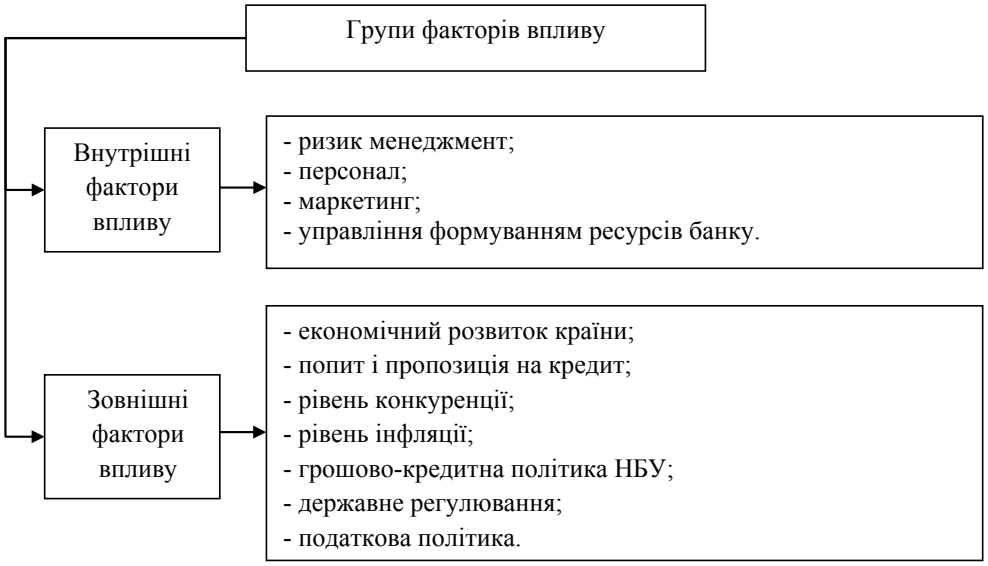


Рис. 3. Фактори впливу на витрати банківської установи

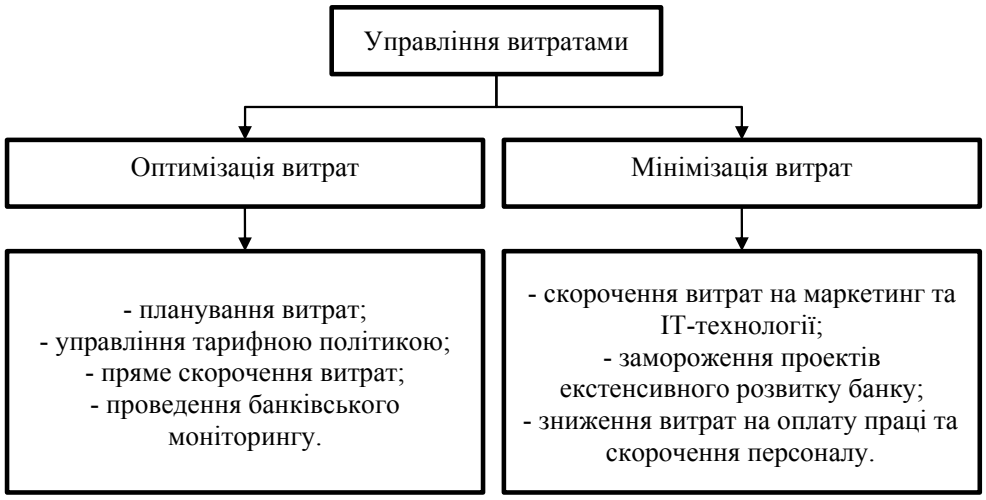


Рис. 4. Система методів управління витратами банківської установи

Джерело: складено на основі джерела [8, с. 392]

Оцінка вагомості факторів впливу на витрати банківської установи є важливим етапом управління витратами, спрямованим на оптимізацію витрат і стимулювання їх зниження. Загалом управління витратами банківської установи включає планування, аналіз та контроль за витратами установи з метою розроблення та прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію витрат і стимулювання їх зниження. Управління витратами банківської установи засноване на використанні системи методів (рис. 4) та реалізується в кілька етапів (рис. 5).

Варто додати, що існують різноманітні шляхи оптимізації витрат банківських установ, основними з яких є гнучка модель діяльності, спрощення документообігу, раціоналізація банківських продуктів та послуг, концентрація уваги на прибуткових клієнтах, реалізація частини завдань за допомогою аутсорсингу послуг, а також налагодження IT-інфраструктури.

Висновки з проведеного дослідження. Досягнення стратегічних цілей функціонування банківських установ у контексті підвищення ефективності управління витратами можуть забезпечити підтримання конкурентоспроможності як на національному, так і на глобальному ринках; підвищення якості, асортименту та прибутковості банківських послуг; формування тривалих взаємовигідних відносин «банк – клієнт» та підвищення лояльності клієнтів; активне залучення нових клієнтів; забезпечення стійкості до дестабілізуючого впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ; підвищення якості управління діяльністю банку, зокрема управління витратами.

Рис. 5. Етапи управління витратами банківської установи

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Beau E., Hill J., Hussain T., Nixon D. Bank funding costs: what are they, what determines them and why do they matter? Quarterly Bulletin Q4. 2014. URL: https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/bank-funding-costs-what-are-they-what-determines-them-and-why-do-they-matter.pdf?la=en&hash=5D1323B1600711DB629DE781CBAE9E798A2B79FF.

2. Babihuga R., Spaltro M. Bank Funding Costs for International Banks. IMF Working Paper. 2014. WP/14/71. 38 p.

3. Баланчук Д.В. Удосконалення роботи менеджерів банку в корпоративному сегменті. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 7. С. 280–284.

4. Ховрак І.В. Побудова культури довіри у банківському та страховому секторах. Финансовые услуги. 2017. № 3. С. 3–6.

5. Макаренко Ю.П., Мороховець К.С. Доходи і витрати у забезпеченні прибутковості комерційних банків України. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 10. С. 15–19.

6. Ховрак І.В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки. Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 4. С. 16–20.

7. Доходи та витрати банків України // Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

8. Савченко К.І. Оптимізація витрат з метою зростання дохідності банку. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19156/1/231.pdf.

REFERENCES:

1. Beau E., Hill J., Hussain T., Nixon D. (2014) Bank funding costs: what are they, what determines them and why do they matter? Quarterly Bulletin Q4. URL: https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/bank-funding-costs-what-are-they-what-determines-them-and-why-do-they-matter.pdf?la=en&hash=5D1323B1600711DB629DE781CBAE9E798A2B79FF.

2. Babihuga R., Spaltro M. (2014) Bank Funding Costs for International Banks. IMF Working Paper. WP/14/71. 38 p.

3. Balanchuk D.V. Udoskonalennia roboty menedzheriv banku v korporatyvnomu sehmenti [Improvement of the Bank's managers in the corporate segment]. Infrastruktura rynku [Market infrastructure]. 2017. Vol. 7. P. 280–284 (in Ukrainian).

4. Khovrak I.V. (2017) Pobudova kultury doviry v bankivskomu ta strakhovomu sektorakh. [Building a culture of trust in the banking and insurance sectors]. Finansovi posluhy [Financial services]. Vol. 3. P. 3–6 (in Ukrainian).

5. Makarenko Yu.P., Morokhovets K.S. (2016) Dokhody i vytraty u zabezpechenni prybutkovosti komertsiinykh bankiv Ukrainy [Income and expenses in ensuring profitability of commercial banks of Ukraine]. Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]. Vol. 10. P. 15–19 (in Ukrainian).

6. Khovrak I.V. (2013) Elektronna komertsiia v Ukraini: perevahy ta nedoliky [E-Commerce in Ukraine: Advantages and Disadvantages]. Ekonomika. Finansy. Pravo [Economy. Finances. Law]. Vol. 4. P. 16–20 (in Ukrainian).

7. Ofitsiinyi sait NBU: Dokhody ta vytraty bankiv Ukrainy [Official site of the NBU: Revenues and expenditures of Ukrainian banks] (2018). URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (in Ukrainian).

8. Savchenko K.I. (2018) Optymizatsiia vytrat z metoiu zrostannia dokhidnosti banku [Optimization of expenses in order to increase the bank's profitability] URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19156/1/231.pdf (in Ukrainian).

Marchenko A.A.
Master
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

MODERN TRENDS IN BANKING INSTITUTION COST MANAGEMENT

Effective banking institution costs management is one of the main strategic goals, the implementation of which is to ensure the existence and development of the bank. It is also important for the management process to have information about the level of cost management of the bank compared with the competition. This makes it possible to evaluate the decisions and their implications in terms of efficient use of resources. It is also worth taking into account the existence of significant factors that increase the cost of banking business, namely: the formation of reserves for covering possible losses in active operations, the sale of problem loans at a cost below the balance sheet; decrease in incomes from the main activity due to low business activity in the economy and in the conditions of increasing costs of the attracted resources.

The article summarizes current trends in the banking institution cost management. The author reveals the essence and classification of costs, assesses the dynamics of costs of banking institutions in Ukraine during the 2009–2018 years. The groups of management objectives for banking institutions are presented. A considerable attention is paid to the factors that influence the formation of costs and the process of their management. As a result, the author introduces a system of methods and proposes stages of the banking institution costs management.

The author establishes that the achievement of strategic goals of functioning of banking institutions in the context of increasing the efficiency of cost management may include: maintaining competitiveness both in the national and global markets; improving the quality, range, and profitability of banking services; formation of long-term mutually beneficial relations of the client-bank and increase of customer loyalty; active involvement of new clients; ensuring stability to destabilizing influence of factors of internal and external environment; improving the quality of management of the bank's activities, including cost management.

ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ
PROBLEMS OF FINANCING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

УДК 336:378

Татарин Н.Б.
к.е.н., доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівський національний університет імені Івана Франка
Потимко Н.Р.
магістр
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто та проаналізовано вітчизняний та зарубіжний досвід фінансування вищої освіти. Визначено основні складники моделі фінансування в рамках реформування вищої освіти в умовах удосконалення державного механізму фінансування вищої освіти. Окреслено ймовірні умови й позитивні наслідки від реалізації їх упровадження в Україні.
Ключові слова: *вища освіта, фінансування, держава, механізм.*

В статье рассмотрен и проанализирован отечественный и зарубежный опыт финансирования высшего образования. Определены основные составляющие модели финансирования в рамках реформирования высшего образования в условиях совершенствования государственного механизма финансирования высшего образования. Определены возможные условия и положительные последствия от реализации их внедрения в Украине.
Ключевые слова: *высшее образование, финансирование, государство, механизм.*

The article deals with the analysis of the domestic and foreign experience of financing higher education. The main components of the financing model in the framework of the reform of higher education in the conditions of improvement of the state financing mechanism of higher education are determined. The probable conditions and positive consequences of implementation of their implementation in Ukraine are outlined.
Key words: *higher education, financing, state, mechanism.*

Постановка проблеми. Система вищої освіти України порівняно з найближчими сусідами демонструє високий рівень моральної та технічної відсталості навчального процесу. Українські вищі навчальні заклади використовують застарілі методи впровадження освітньої діяльності. Ефективність розвитку сучасного суспільства забезпечується наявністю високого інтелектуального потенціалу. Саме тому системі закладів освіти потрібно приділити немалу увагу, а саме вищим навчальним закладам. Вищі навчальні заклади вирішують важливі питання щодо професійної підготовки фахівців, забезпечують суспільство інтелектуальними ресурсами. Інтелектуалізація життя, у тому числі й економічного, зумовлює потребу розвитку освіти. Освіта забезпечує працюючих в економіці інформацією, знаннями, вміннями, інтелектуальним капіталом, тому ефективність роботи закладів вищої освіти є надзвичайно важливою і неможлива без достатнього рівня фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань фінансування освіти в Україні займалися такі вчені, як Н. Колісніченко, Н.Ф. Волкова, Т.М. Боголіб, Л.І. Іщук та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану фінансового забезпечення системи вищої освіти в Україні та обґрунтування можливих напрямів його вдосконалення на сучасному етапі. Основними завданнями статті є аналіз фінансових ресурсів системи вищої освіти, джерел формування та розроблення пропозицій щодо їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про вищу освіту» трактується, що заклад вищої освіти – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей. Тобто слід звернути увагу на те, що джерела фінансування закладів вищої освіти залежать, насамперед, від форми власності вищого навчального закладу (державної, комунальної, приватної). Так, відповідно до Закону України «Про вищу освіту», фінансування вищих навчальних закладів державної форми власності здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, фінансування вищих навчальних закладів, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим, за рахунок коштів відповідних бюджетів, а фінансове забезпечення вищих навчальних закладів приватної форми власності здійснюється їх власником [6].

Додатковими джерелами фінансування вищих навчальних закладів є: плата за навчання, орендна плата, надходження від науково-дослідної роботи тощо [4]. Отже, виходячи з вищесказаного, можна згрупувати фінансові ресурси за різними джерелами надходжень (рис. 1).

Парламент підтримав ідею уряду та проголосував за зміни до Бюджетного кодексу, які закріплюють принципи розподілу державного фінансування між ВНЗ III–IV рівнів акредитації, подібні до принципів розподілу освітньої субвенції. Фінансування тепер має розподілятися за формулою, що враховує кількість студентів, співвідношення вартості освітніх послуг на різних спеціальностях та ступенях, бали ЗНО вступників, а також показники якості освітньої та наукової діяльності ВНЗ. Конкретну формулу має розробити МОН, а затвердити уряд.

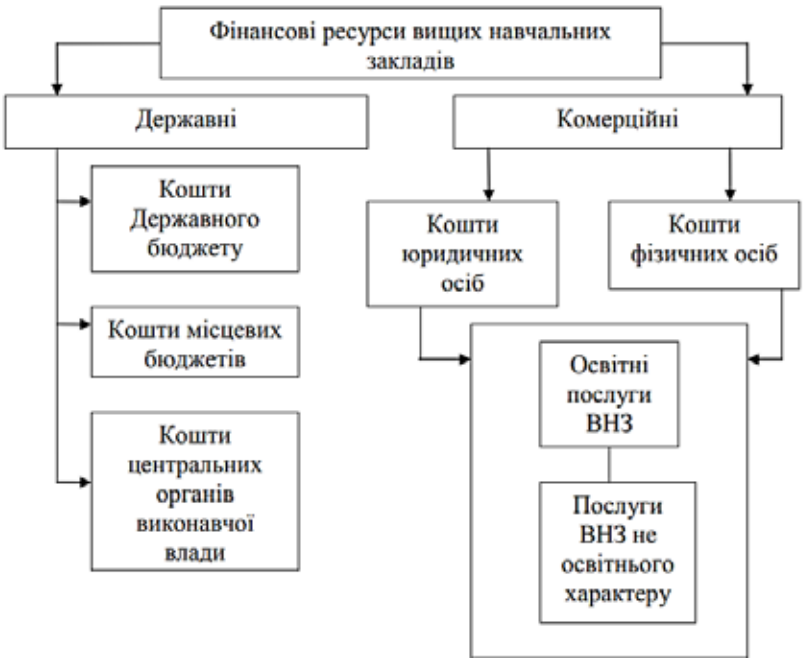


Рис. 1. Формування фінансових ресурсів вищих навчальних закладів

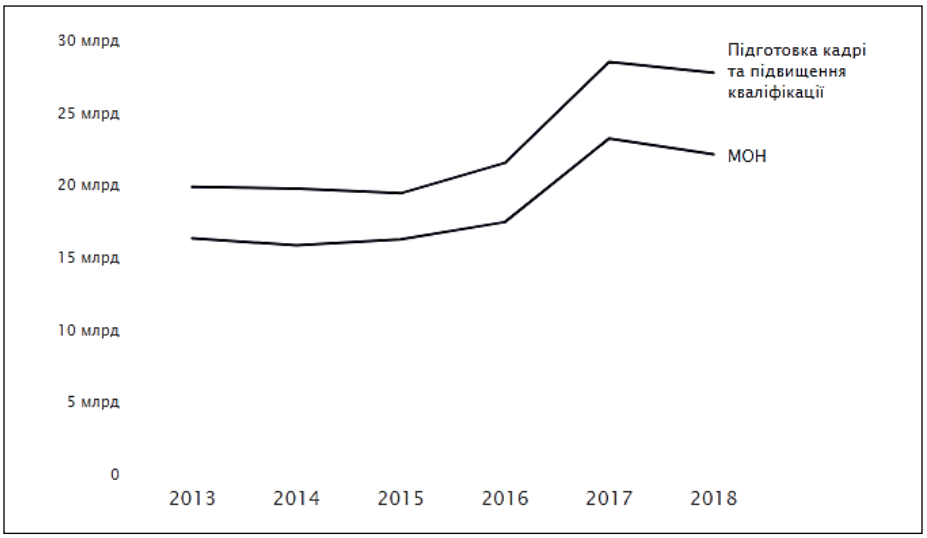


Рис. 2. Бюджет освіти та науки, 2013–2018 рр. (загальний фонд) [7]

Підготовку кадрів різного рівня, згідно з бюджетом-2018, фінансуватимуть 25 різних відомств. Загалом на підготовку кадрів та підвищення кваліфікації (разом зі стипендіями) припадатиме 27,75 млрд. грн., із них лише 15,5 млрд. грн. – у віданні Міносвіти. Сума зменшилася на 3% порівняно з минулим роком. Однак минулого року вона включала 3,8 млрд. грн. на фінансування ВНЗ I–II рівнів акредитації, яке тепер переносять на місцеві бюджети.

Своєю чергою, витрати на підготовку студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації планують збільшити з 19 до 23 млрд. грн. Основне підвищення припадає на Міносвіти та Міноборони: МОН (13 –> 15,5 млрд. грн.), Міноборони (2 –> 2,7 млрд. грн.), МВС (890 млн. грн. –> 1,19 млрд. грн.), МОЗ (1,06 –> 1,19 млрд. грн.), Мінкульт (704 –> 851 млн. грн.). Ми вже згадували, що між читаннями сума видатків на підготовку студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації Міносвіти зросла на 778 млн. грн.

Серед шляхів підвищення якості освіти у цілому слід виділити нерозривну єдність освіти, науки, інноваційного розвитку та підготовки фахівців, здатних здійснити поступальний економічний розвиток країни. Сьогодні й в Україні формуються дослідницькі університети. Як свідчить досвід розвинених країн, вони забезпечують реалізацію інноваційної політики за умов, коли такі навчальні

заклади обладнані сучасною технікою, що забезпечує впровадження новітніх технологій у викладацькій діяльності.

Для поліпшення технічного оснащення ВНЗ необхідно активніше до державного фінансування вищих навчальних закладів залучати приватні кошти, як це має місце у багатьох західноєвропейських країнах. Так, у Німеччині частка приватних джерел фінансування в загальному обсязі витрат на університетську освіту становить 8,2%, у Данії – 2,4%, у Португалії – 7,5%.

Отже, стає актуальним питання збільшення обсягів фінансових ресурсів, залучених із комерційних джерел зокрема, а саме в частині розширення надання послуг не освітнього характеру, а здійснення науково-дослідної роботи вищим навчальним закладом на договірних засадах.

Наукова діяльність вищого навчального закладу стає основним джерелом інновацій, а інноваційний продукт – додатковим ресурсом фінансування потреб вищих навчальних закладів. Інноваційна модель дає змогу майбутнім фахівцям поряд із дослідницькими навиками оволодівати широким колом соціально-економічних компетенції [5, с. 448].

Функціонування даних комплексів є перспективною формою інтеграції освітньої, наукової, виробничої та інноваційної діяльності під час переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку.

У сучасних умовах фінансування закладів вищої освіти здійснюється у поєднанні бюджетного фінансування і комерційних фінансових ресурсів. Вищий навчальний заклад повинен збільшити фінансування саме із власних джерел, забезпечувати розвиток науково-дослідної частини і, насамперед, ефективно використовувати наявні ресурси. Необхідно змінити підходи до фінансування освіти за рахунок зміни його центрів і посилення конкуренції на ринку освітніх послуг.

Важливе місце серед джерел фінансування діяльності ВНЗ посідають саме комерційні фінансові ресурси, про що свідчить значення показника питомої ваги студентів, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб. Кількість студентів, що здобували вищу освіту в цих закладах, становила 1 539 тис. осіб (на початок 2016/2017 навчального року – 657 та 1 587 тис. відповідно), інформує Державна служба статистики України. На початок 2017/2018 навчального року в Україні діяв 661 вищий навчальний заклад. У 2017 р. вищими навчальними закладами країни було випущено 421 тис. фахівців, що на 34 тис. (8,9%) більше, ніж у 2016 р. [7].

Зростання частки недержавних джерел фінансування освіти зумовлене, насамперед, необхідністю збільшення обсягів фінансових ресурсів для забезпечення виконання статутних завдань закладів вищої освіти внаслідок підвищення ролі освіти як визначального чинника соціального та економічного розвитку нації [1, с. 110].

О. Шаров зазначає, що нині існує архаїчний концепт державного замовлення, що вимагає

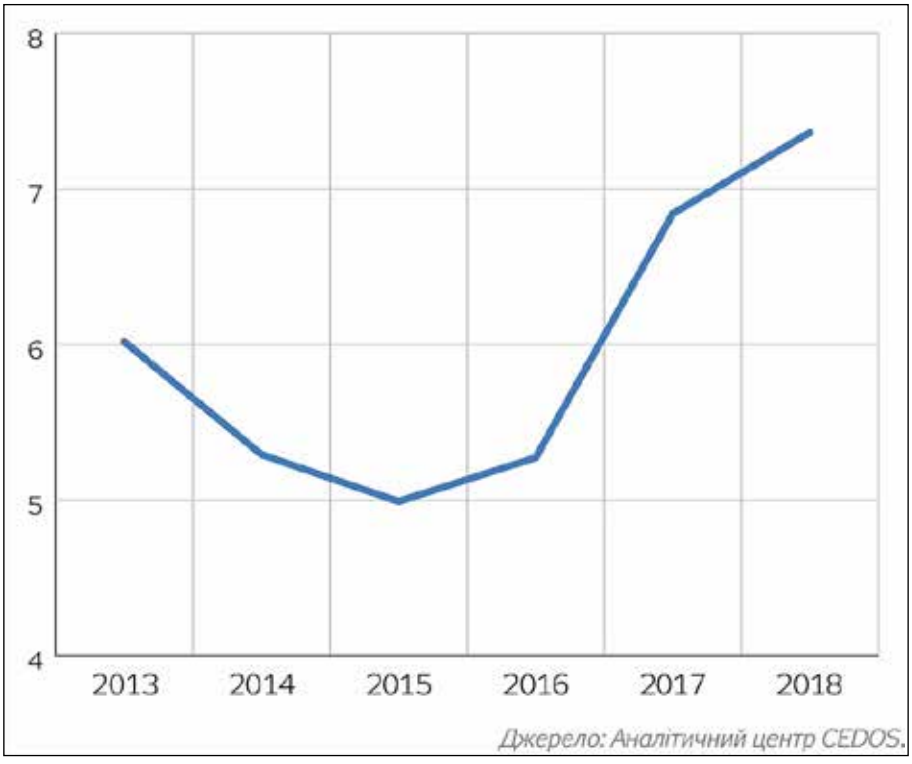


Рис. 3. Видатки, пов'язані з наукою, 2013–2018 рр., млрд. грн.

упровадження сучасного формульного підходу, який орієнтуватиме ВНЗ на досягнення [9].

У проекті Стратегії реформування вищої освіти до 2020 р. ключовим для адміністрування фінансового забезпечення національної системи вищої освіти України було визначено питання оплати підготовки здобувачів вищої освіти. Сьогодні вартість навчання у закладах вищої освіти України доволі різниться в розрізі навчальних закладів, спеціальностей, джерел фінансування, адже вартість навчання за рахунок бюджетних коштів майже в усіх випадках є вищою, ніж за рахунок інших джерел [8]. Отже, зазначене зумовлює необхідність формування освітньої державної політики через нову модель фінансування, враховуючи найкращі зарубіжні практики.

В освітніх галузях різних країн світу існує декілька тисяч модифікацій моделей фінансування ВНЗ, що різняться між собою умовами організації та виділення фінансового забезпечення залежно від рівня автономії навчальних закладів, відбору студентів, отримувача фінансування тощо, проте основним інвестором залишається держава [2, с. 78]. В Україні основним джерелом фінансування є бюджетні кошти, а додатковими – здебільшого плата за надання освітніх послуг. Зокрема, середні витрати на навчання одного учня/студента в Україні розподіляються так: близько 85% – кошти державного сектору, 15% – кошти недержавного сектору [8]. Фінансовий підхід, що існує, не дає змоги повною мірою здійснювати реалізацію окреслених напрямів реформування вищої освіти, зокрема в частині фінансової автономії. Одним із пріоритетних напрямів реформування національної системи вищої освіти Україні має бути реформування її економічних засад, спрямоване на оптимізацію використання таких коштів та створення прозорих фінансово-економічних механізмів цільового нагромадження та адресного використання коштів, необхідних для реалізації в повному обсязі конституційних прав громадян на вищу освіту [8]. Для усунення проблем у частині фінансування вищої освіти робочою групою Міністерства освіти і науки України внесені такі ключові зміни до законопроекту «Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» щодо фінансування вищої освіти»: 1) державні та комунальні ВНЗ можуть набувати статусу неприбуткової організації; 2) здобуття вищої освіти особою може здійснюватися за рахунок видатків державного бюджету і за рахунок місцевого бюджету в разі регіонального замовлення та на умовах пільгового кредиту; 3) розподіл коштів державного бюджету за ВНЗ розраховується за відповідною формулою; 4) ВНЗ самостійно розпоряджаються коштами на підготовку здобувачів освіти в межах їхнього цільового призначення. Отже, упровадження зазначених оновлених норм законодавства зумовлює необхідність застосування нових підходів до фінансування вищої освіти, зокрема таких, які набули позитивної практики в зарубіжних країнах.

Т. Боголіб рекомендує розширювати напрями диверсифікації джерел фінансування та запроваджувати бінарну систему фінансування [1, с. 5]. Автори монографії [2, с. 82] вбачають актуальним розроблення та впровадження прогресивних методів фінансування освітньої діяльності, у т. ч. впровадження на загальнодержавному рівні єдиної уніфікованої моделі фінансування ВНЗ, яка матиме такі компоненти: (1) фінансове забезпечення навчання одного студента; (2) стипендіальне забезпечення одного студента на грантовій (конкурсній) основі; (3) розвиток інфраструктури (навчально-виробничого обладнання, устаткування, бібліотечного фонду тощо); (4) фінансового забезпечення науково-дослідної діяльності викладачів та студентів. Зміну моделі фінансування вітчизняної вищої освіти спрямовано на впровадження трикомпонентної моделі, що включає: базове фінансування (за кордоном до 80% від загальної суми доходів), фінансування з огляду на виконання запланованих завдань (performance-based funding до 15%) та інші надходження (до 5%). Поступовий перехід України на застосування підходу performance-based funding (фінансування на основі результатів діяльності) як другого складника в моделі фінансування вищої освіти забезпечує можливості: отримання фінансування після отримання результату, вказаного в угоді; стимулювання урядом диверсифікації джерел фінансування; розбудови організаційних потужностей із роботодавцями (через замовлення фахівців); створення університетами резервного фонду (щомісячні чи щорічні відрахування) для витрачання за пріоритетними потребами; спрямування державою коштів на підготовку фахівців за певними спеціальностями; залучення благодійних внесків, щодо витрачання яких університет повинен забезпечити прозорість і контроль, тощо.

Питання розподілу повноважень між усіма рівнями системи управління освітою та оптимізації управлінських повноважень органів державної влади й місцевого самоврядування у сфері освіти, зокрема щодо фінансового забезпечення, є найбільш дискусійними сьогодні й такими, що потребують свого вирішення. За досвідом окремих зарубіжних країн А. Бабічевим систематизовано основні повноваження урядових освітніх структур: 1) у Франції Міністерство національної освіти визначає фактичне виділення фінансових коштів на функціонування освітніх установ; 2) у Великій Британії Міністерство освіти і науки визначає витрати на освіту; 3) у США Міністерство освіти на засадах децентралізації бере участь у фінансуванні окремих освітніх програм у штатах, фінансує нові освітні програми, що розробляються

федеральним урядом; 4) у Швейцарії Федеральне управління освіти і науки департаменту внутрішніх справ займається федеральними субвенціями університетам [10].

У частині оновленого фінансування освіти мають бути переглянуті повноваження Міністерства освіти і науки України щодо фінансування: формування фондів, структурування джерел фінансування, визначення вартості навчання здобувача освіти, визначення напрямів розподілу коштів за навчальними закладами, спеціальностями, здобувачами тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши стан фінансування вищої освіти та джерел формування фінансових ресурсів, пропонуємо визначити пріоритетні напрями вдосконалення системи фінансування освіти, а саме:

1) забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг із державного та місцевих бюджетів;

2) оптимізація фінансування освіти з державного сектору. Фінансування переважно здійснюється на соціально захищені статті, а саме на заробітну плату, стипендії, і частково покриваються витрати на комунальні послуги. Тому доцільною буде орієнтація на розмір бюджетних асигнувань не менше 10% ВВП;

3) посилення контролю та здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів; дослідження людського потенціалу в Україні, збір і розповсюдження результатів та інформації про норми прибутку в освіті; міжнародні консультації, моделювання та обговорення принципової схеми і механізму фінансування освіти в Україні, а також забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю над витрачанням коштів дадуть змогу поліпшити стан фінансування освіти;

4) перехід на багатоканальне фінансування, тобто шляхом комплексного використання всіх джерел та оптимізації їхньої структури;

5) створення умов використання інтелектуальної праці та підвищення попиту на неї;

6) регулювання оплати праці та поліпшення ситуації щодо соціального захисту населення;

7) приведення обсягів підготовки фахівців із вищою освітою до потреб сучасного ринку праці;

8) прийняття рішучих заходів щодо збільшення та диверсифікації фінансування вищої освіти в Україні, а отже, вдосконалення науково-методичного забезпечення освітнього процесу та створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ВНЗ, які виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти в Україні;

9) створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базуватиметься на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боголіб Т. Фінансове забезпечення освітньої галузі України: існуючі проблеми та перспективи їх вирішення. Економіст. 2015. № 8. С. 1–6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2015_8_2:

2. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективних фінансово-економічних моделей розвитку вищої школи: монографія / за заг. ред. чл.-кор. НАПН України, д-ра екон. наук, проф. І.М. Грищенка. Київ: Ін-т вищ. освіти, 2016. 260 с.

3. Актуальні проблеми економічних відносин у сфері вищої освіти України та основні напрями їх розв'язання: препринт (аналіт. матеріали) / Я. Вітренко, В. Ковтунець, С. Мельник, Д. Кірієнко; за заг. ред. В. Ковтунця. Київ: Ін-т вищ. освіти НАПН України, 2017. 208 с.

4. Добровольська Л.М. Деякі аспекти державного фінансування вищої освіти. Фінанси України. 2003. № 8. С. 50–55.

5. Кремень В.Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати. К.: Грамота, 2005. 448 с.

6. Про вищу освіту: Закон України від 17.01.2002 № 2984-III / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14.

7. Статистична інформація / Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Проект Стратегії реформування вищої освіти до 2020 року. URL: http://old.mon.gov.ua /img/zstored/files/HE%20Reforms%20Strategy%2011_11_2014.pdf.

9. Шаров О.І. Перспективи фінансової автономії університетів України. Європейська інтеграція вищої освіти України в контексті Болонського процесу: V Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23 листопада 2016 р.). URL: http://ihed.org.ua/ua/resursy/konferentsiia.html.

10. Бабічев А.В. Функції державних органів управління освітою. Зарубіжний досвід із питань управління змінами в системі вищої освіти. Теорія та практика державного управління. 2017. Вип. 2 (57). С. 192–200.

REFERENCES:

1. Bogolyub T. (2015) Finansove zabezpechennja osvitnjoji ghaluzi Ukrajiny: isnujuchi problemy ta perspektyvy jikh vyrishennja [Financial provision of the educational industry in Ukraine: existing problems and perspectives for their solution] No. 8. S. 1-6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2015_8_2:

2. I. M. Gryshchenko (2016) Teoretyko-metodologhichne obgruntuvannja efektyvnykh finansovo-ekonomichnykh modelej rozvytku vyshhoji shkoly [Theoretical and methodological substantiation of effective financial and economic models of the development of higher education: monograph] / per colleagues. Ed. Corr. National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv: Institute of higher education. Education, 260 p

3. Y. Vitrenko, V. Kovtunets, S. Melnyk, D. Kiriyenko(2017)[Actual problems of economic relations in the field of higher education of Ukraine and the main directions of their solution: preprint (analytical materials)] per community Ed. V. Kovtunets Kyiv: Institute of

higher education. Education of the National Academy of Sciences of Ukraine, 208 p.

4. Dobrovolskaya L. M. (2003) Dejaki aspekty derzhavnogho finansuvannja vyshhoji osvity [Some Aspects of State Financing of Higher] Education Finance of Ukraine. – No. 8. – C. 50-55.

5. Kremen VG(2005) Osvita i nauka v Ukrajini – innovacijni aspekty. Strateghija. Realizacija. Rezuljtaty. [Education and Science in Ukraine – Innovative Aspects. Strategy. Realization. Results] K.: Diploma, 448 p.

6. About Higher Education: Law of Ukraine dated January 17, 2002 No. 2984-III / The Verkhovna Rada of Ukraine. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14.

7. Statistical Information / State Statistics Committee of Ukraine. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Draft Strategy for the Reform of Higher Education by 2020. Access. in PDF mode: http://old.mon.gov.ua/img/zstored/release/HE%20Reforms%20Strategy%2011_11_2014.pdf

9. Sharov O.I. (2016) Perspektyvy finansovoji avtonomiji universytetiv Ukrajiny // Jevropejsjka integhracija vyshhoji osvity Ukrajiny v konteksti Bolonsjkogho procesu [Perspectives of Financial Autonomy of Ukrainian Universities // European Integration of Higher Education of Ukraine in the Context of the Bologna Process] science-practice conf, Kyiv. URL: http://ihed.org.ua/ru/resursy/konferentsiia.html.

10. Babichev A.V. (2017) Funkciji derzhavnykh orghaniv upravlinnja osvitoju. Zarubizhnyj dosvid iz pytanj upravlinnja zminamy v systemi vyshhoji osvity // Teorija ta praktyka derzhavnogho upravlinnja [Functions of state educational authorities. Foreign experience in change management in higher education // Theory and practice of public administration] Kharkiv: View of KRI NAPA “Magister”, 2 (57). Pp. 192-200

Tataryn N.B.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of State and Local Finances
Ivan Franko National University of Lviv
Potymko N.R.
Master’s Degree
Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF FINANCING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Ukraine’s education system requires an overhaul since it does not meet the needs of society, socio-economic development, and global trends. Although the vast majority of the Ukrainian population has higher education, the quality of education in Ukraine is inferior. Inadequate implementation of educational programmes impedes and discourages education reform, which results in low ratings of Ukraine compared with other countries.

Institutions for all levels of education may be public (state or community) and private. Educational institutions have equal status, regardless of ownership or founder’s identity.

The establishment and operation of educational institutions, both public and private, are monitored by the Ministry of Education.

The financing of higher education in Ukraine is within the responsibility of the Ministry of Education and Science, other authorities (e.g. Ministries of Health, Culture, etc.) to which the HEIs are responsible to, they allocate funds directly to the public higher education institutions and controls their expenses.

Public higher education institutions are primarily funded from the State budget. State funding of public higher education institutions in Ukraine is input-based, which means that the allocation of funds is based on the real costs of the institution in relation to the number of students due to be enrolled in the next academic year and the number and structure of the academic staff. In addition, higher education institutions can generate resources from tuition fees, various national and international projects, real estate, donations, grants, consultancy services, etc.

The scientific activity of the higher educational institution becomes the main source of innovations, and the innovative product is an additional resource for funding needs of higher education institutions. An innovative model that allows future professionals, along with research skills, to master a wide range of socio-economic competencies.

The article deals with the analysis of the domestic and foreign experience of financing higher education. The main components of the financing model in the framework of the reform of higher education in the conditions of improvement of the state financing mechanism of higher education are determined. The probable conditions and positive consequences of implementation of their implementation in Ukraine are outlined.

The system of higher education in comparison with its closest neighbours demonstrates the high level of moral and technical backwardness of the educational process. Ukrainian higher educational establishments use outdated methods of implementing educational activities. The effectiveness of the development of modern society is ensured by the presence of high intellectual potential. That is why the system of educational institutions needs to be given a considerable attention, namely higher education institutions. Higher educational institutions solve important issues concerning the professional training of specialists, provide the society with intellectual resources. Intellectualization of life, including economic, determines the need for the development of education. Education provides employees in the economy with information, knowledge, skills, intellectual capital. Therefore, the efficiency of higher education institutions is extremely important and impossible without sufficient financial support.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

THE METHODICAL APPROACH TO ESTIMATING THE LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658.1

Хижняк Ю.О.
магістр кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті проаналізовано основні методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. Запропоновано класифікацію наукових підходів до визначення рівня фінансової безпеки підприємства. Розглянуто індикаторний підхід до оцінки фінансової безпеки. Наведено систему показників для визначення рівня фінансової безпеки підприємства. Проведено аналіз рівня фінансової безпеки ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» за індикаторним методом та запропоновано заходи щодо його підвищення.
Ключові слова: *методичні підходи, фінансова безпека, рівень фінансової безпеки, індикаторний підхід, показники фінансової безпеки.*

В статье проанализированы основные методические подходы к оценке уровня финансовой безопасности предприятий. Предложена классификация научных подходов к определению уровня финансовой безопасности предприятия. Рассмотрен индикаторный подход к оценке финансовой безопасности. Приведена система показателей для определения уровня финансовой безопасности предприятия. Проведен анализ уровня финансовой безопасности ОАО «Джей Ти Интернешнл Украина» индикаторным методом и предложены меры по его повышению.
Ключевые слова: *методические подходы, финансовая безопасность, уровень финансовой безопасности, индикаторный подход, показатели финансовой безопасности.*

The article analyses the main methodical approaches to assessing the level of financial security of enterprises. The classification of scientific approaches to determining the level of financial security of an enterprise is proposed. An indicator approach to assessing financial security is considered. The system of indicators for determining the level of financial security of the enterprise is given. The analysis of financial security level of JSC "JT International Ukraine" according to the indicator method was carried out and measures to increase it were proposed.
Key words: *methodical approaches, financial security, level of financial security, indicator approach, indicators of financial security.*

Постановка проблеми. Діяльність підприємств визначається передусім станом їхніх фінансів, що спричиняє необхідність розгляду проблем управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання. Достатній рівень фінансової безпеки передбачає досягнення задовільного фінансового стану, платоспроможності та ліквідності і створення можливості для стійкого розвитку. Саме тому важливо об'єктивно оцінити поточний рівень фінансової безпеки з метою її ефективного управління та попередження можливості виникнення внутрішніх та зовнішніх загроз. Однак цю процедуру здійснити досить важко, оскільки не існує єдиного підходу до оцінки фінансової безпеки, що утруднює вибір критеріїв для її оцінки. Отже, проблеми оцінки наявних методик та їх систематизації є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення рівня фінансової безпеки підприємства знайшли своє відображення у працях багатьох науковців. Так, у працях О.Ю. Амосова [1] та К.С. Горячевої [2] узагальнено теоретичні та практичні матеріали великої кількості науковців щодо методів оцінки фінансової безпеки підприємства. Г.О. Портнова [3] обґрунтувала та об'єднала сукупність фінансових коефіцієнтів в інтегральний показник рівня фінансової безпеки підприємства. У дослідженнях І.О. Бланка [4] висвітлено аналіз загроз та індикаторів фінансової безпеки. Також автор виокремив п'ять систем аналізу фінансової безпеки та визначив основні методи оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. І.В. Журавльова [5] запропонувала здійснювати оцінку стану фінансової безпеки підприємства за п'ятьма методами: індикаторним, ресурсно-функціональним, програмно-цільовим, вартісним та ранговим.

С.М. Ілляшенко [6] встановив взаємозв'язок між рівнем забезпеченості підприємства обіговими коштами та рівнем фінансової безпеки. Він запропонував залежно від значень оціночних показників рівня достатності обігових коштів виділяти п'ять зон фінансової стійкості, що відповідає п'яти рівням фінансової безпеки.

Проте, незважаючи на високий ступінь висвітлення у науковій літературі питання оцінки фінансової безпеки підприємства, ця проблема розглянута фрагментарно та потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розкритті теоретичного узагальнення методів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, а також у їх практичному застосуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Достовірна та об'єктивна оцінка фінансової безпеки є визначальною для формування правильних висновків та прийняття адекватних управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Важливим етапом у цьому процесі є вибір та формування системи показників, на базі яких буде проведена оцінка та надана характе-

ристика стану фінансової безпеки підприємства. Така система має складатися з різних груп кількісних та якісних показників, що відображають стан усіх складників фінансової безпеки підприємства. Також необхідно враховувати, що формування системи оціночних показників залежить від інтересів різних зацікавлених сторін (внутрішніх та зовнішніх) [7, с. 58], адже різні групи зацікавлених сторін використовують різноманітні критерії для оцінки. При цьому постійна діагностика і моніторинг стану фінансової безпеки дадуть можливість здійснювати превентивні дії та своєчасно усувати загрози розвитку [8, с. 348].

Також через наявність відмінностей серед підходів до трактування терміна «фінансова безпека» відрізняються й підходи до оцінки її рівня. Спочатку поняття фінансової безпеки ототожнювалося з фінансовою стійкістю, платоспроможністю, відповідно, методи оцінки пропонувалися ідентичні моделям оцінки ймовірності банкрутства і стандартні методи фінансового аналізу.

У подальшому під час вивчення поняття фінансової безпеки науковці прийшли до того, що поняття це більш комплексне і включає в себе поряд з іншими компонентами фінансову стійкість і платоспроможність. Розширення діапазону самого поняття вимагає зміни використовуваних методів оцінки.

У теорії та практиці фінансового менеджменту існує значна кількість методів, які застосовуються для проведення оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. У ході аналізу фахової наукової літератури було виділено такі основні групи методів до визначення рівня фінансової безпеки підприємства: методи інтегральної оцінки (табл. 1), методи індикаторної оцінки (табл. 2) та методи оцінки фінансової безпеки підприємства на основі аналізу банкрутства (табл. 3).

Даний підхід дає змогу інтегрувати певну сукупність показників в єдиний показник, що визначає рівень фінансової безпеки. За допомогою цих методів можливо дослідити різні аспекти діяльності підприємства та прилаштувати вибраний метод під конкретне підприємство, тому інтегральний підхід до оцінки фінансової безпеки є актуальним для підприємств будь-якої галузі.

Методи індикаторної оцінки є вужчими за інтегральні методи, оскільки вони включають у себе аналіз показників тільки певних складників фінансової безпеки та використовуються в певних випадках. Також недоліками цього підходу є обмеженість інформаційного забезпечення та вплив на оцінку суб'єктивних чинників. Отже, ці методи доцільно використовувати підприємствам, які функціонують у традиційних галузях економіки з достатньою кількістю інформації про підприємств-конкурентів.

Останній підхід рідко застосовується під час оцінки рівня фінансової безпеки, оскільки його основою є визначення ступеня ризику банкрутства підприємства в майбутніх періодах, а не аналізу поточного фінансового стану підприємства, його рівня захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Таблиця 1

Методи інтегральної оцінки фінансової безпеки підприємства (ФБП)

Методи	Сутність	Переваги	Недоліки
Ресурсно-функціональний метод оцінки ФБП (О.Ю. Амосов, К.С. Горячева, І.В. Журавльова, М.О. Кокнаєва, О.Ю. Литовченко)	Визначення рівня ФБП на основі оцінки ступеня використання фінансових ресурсів підприємства за кожним функціональним складником, після чого на основі розрахованих у ході такого аналізу показників шляхом експертної оцінки визначається інтегральний показник, який і є показником рівня ФБП	– простий у використанні; – є досить широким та охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства	– є дуже приблизним, він не має конкретного кількісного вираження (прямує до максимуму); – значний вплив суб'єктивної думки експертів
Програмно-цільовий метод оцінки ФБП (О.Ю. Амосов, І.В. Журавльова)	Оцінка ФБП ґрунтується на інтегруванні сукупності показників, що визначають ФБП. При цьому використовується кілька рівнів інтеграції показників і такі методи їх аналізу, як кластерний та багатовимірний аналіз	– дає змогу отримати найбільш об'єктивні та достовірні результати оцінки фінансової безпеки	– складність математичного й статистичного апарату, що обмежує його використання в практичній діяльності
Скоринговий метод оцінки (метод балів або ранговий метод) ФБП за показниками фінансового стану (І.В. Журавльова, О.Ю. Литовченко, Г.О. Портнова, В.М. Антоненко)	Для оцінки використовуються кілька рівнів інтеграції показників, що найбільш точно характеризують ФБП. При цьому для їх оцінки використовуються кластерний і багатовимірний аналіз	– найбільш повно охоплює всю різноманітність показників фінансової стійкості; – можливість включення в розрахунок якісних показників	– жорстка прив'язка до нормативних значень показників; – необхідність експертних оцінок якісних чинників

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 4; 9; 10]

Таблиця 2

Методи індикаторної оцінки фінансової безпеки підприємства (ФБП)

Методи	Сутність	Переваги	Недоліки
Порівняльний метод оцінки ФБП (О.Ю. Амосов, І.О. Бланк, Л.П. Гомілко, Т.Ф. Косянчук, М.О. Кокнаєва, Г.О. Портнова)	Рівень фінансової безпеки визначається за допомогою індикаторів, що розглядаються як порогові значення показників, що характеризують діяльність підприємства в різних функціональних сферах. Розраховані показники діяльності підприємства порівнюються з установленими нормативами або показниками підприємств-конкурентів	– дає можливість оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку	– недоотримання інформації від підприємств-аналогів є причиною отримання необ'єктивної оцінки; – складність у пошуку підприємств-аналогів; – вплив суб'єктивних чинників
Метод оцінки ФБП за критерієм мінімізації сукупного збитку, який наноситься безпеці (К.С. Горячева, О.Ю. Литовченко, Е.А. Олейніков)	Ґрунтується на встановленні певного граничного рівня фінансової безпеки підприємства. Відхилення від установленого рівня вважається сигналом, що на підприємстві розвиваються негативні тенденції, які можуть призвести до його банкрутства	– відображає загальну ефективність заходів із забезпечення фінансового складника; – є сукупним показником «фінансового здоров'я» підприємства і потенціалу його корпоративного росту	– вузький, адже охоплює не всі сфери фінансової безпеки підприємства; – потребує запровадження додаткового обліку через відсутність необхідних бухгалтерських і статистичних даних
Метод оцінки ФБП за критерієм достатності обігових коштів для здійснення господарської діяльності (С.М. Ілляшенко)	Визначається достатність власних чи позичених оборотних засобів для виконання виробничо-збутової діяльності за допомогою показників забезпеченості запасів та витрат джерелами їх формування. Залежно від значень оціночних показників виділяються п'ять зон фінансової стійкості, що відповідає п'яти рівням ФБП	– визначає рівень забезпеченості підприємства ресурсами для ефективної діяльності; – дає оцінку раціональності структури капіталу; – показує рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства	– дуже вузький, оскільки охоплює не всі сфери фінансової діяльності
Метод оцінки ФБП за критерієм вартості підприємства (І.В. Журавльова)	Визначення рівня ФБП із позиції можливості нарощувати капіталізацію підприємства, збільшувати його ринкову вартість	– дає оцінку ефективності діяльності та інвестиційної привабливості підприємства	– не враховує всіх показників діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 4; 10–12]

Серед досліджуваних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства найпоширенішим є індикаторний підхід, адже він є простим у розрахунку та охоплює різні сфери діяльності підприємства. Сутність його полягає у тому, що для оцінки рівня фінансової безпеки пропонуються індикатори фінансової безпеки, основними з яких є показники зміни вартості підприємства. Для розрахунку ступеня фінансової безпеки значення мають не самі показники, а їхні граничні значення. Граничні значення – це граничні величини, недотримання значень яких призводить до фінансової нестійкості, перешкоджає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій та втрати конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх ринках. За такого підходу найвищий рівень фінансової безпеки підприємства досягається за умови, якщо вся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на шкоду іншим [14, с. 110]. Цей підхід є досить об'єктивним, оскільки включає аналіз фінансового стану підприємства з різних сторін, а система показників-індикаторів, які отримали кількісне вираження, дає змогу завчасно сигналізувати про небезпеку і вживати заходів щодо її попередження. Але слід зауважити, що використання цього підходу залежить переважно від визначення граничних значень, які є плинними та змінюються залежно від стану зовнішнього середовища, на яке підприємство майже не може впливати, а тільки пристосовуватися. Також ускладнюючим чинником застосування цього методу є важкість визначення для підприємств порогових рівнів та їх різне значення для кожного окремого підприємства [11, с. 187].

У межах даного підходу виділяють такі рівні фінансової безпеки підприємства [15, с. 190]:

Таблиця 3

Методи	Автори	Сутність	Переваги	Недоліки
Зарубіжні моделі: Z-моделі Е. Альтмана Модель У. Бівера Модель Ж. Депаляна Модель Р. Таффлера-Г. Тішоу Модель Г. Спрінгейта Модель Дж. Фулмера	E. Altman, W. Beaver, G. Depallens, R. Taffler, H. Tishaw, G. Springate, J. Fulmer	Оцінювання рівня ФП здійснюється через аналіз значної сукупності фінансових коефіцієнтів, у результаті чого отриманий показник порівнюється з критичним значенням та визначається ймовірність банкрутства підприємства в майбутніх періодах. Ці методи дають можливість своєчасно виявляти факти фінансової неспроможності підприємства, що є одним із індикаторів ФБП	– простота розрахунку; – висока точність прогнозів; – зрозумілість і обґрунтованість етапів розрахунку; – дає змогу оцінити ступінь ризику зниження ФБП	– неадаптованість методик до особливостей сучасної економіки; – показники моделей не діагностуються новими статистичними даними і за потреби не коригуються; – не враховані умови того, що кожна галузь економіки має свої особливості; – обмежена кількість показників, які використовуються у розрахунках
Вітчизняні моделі: Модель Матвійчука Метод Саблука Модель Терещенка	А.В. Матвійчук, П.Т. Саблук, О.О. Терещенко			

Джерело: складено автором на основі [1; 4; 13]

Таблиця 4

Індикатори фінансової безпеки підприємства

Показник	Оцінка показника	
	Порогове значення	Оптимальний напрям динаміки
1. Показники майнового стану		
Коефіцієнт постійності активів	0,5	збільшення
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,5	зменшення
Питома вага дебіторської заборгованості у майні	0,2	зменшення
Коефіцієнт мобільності активів	1	збільшення
2. Показники ліквідності		
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	збільшення
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1	збільшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,275	збільшення
3. Показники фінансової незалежності		
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,5	збільшення
Коефіцієнт фінансової стабільності	1	збільшення
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85	збільшення
4. Показники ділової активності		
Оборотність коштів у розрахунках (у днях)	30	зменшення
Оборотність запасів (у днях)	15	зменшення
Оборотність кредиторської заборгованості (у днях)	30	зменшення
Оборотність власного капіталу (в оборотах)	1,5	збільшення
Оборотність мобільних активів (в оборотах)	1,5	збільшення
Оборотність сукупного капіталу (в оборотах)	1	збільшення
5. Показники ефективності діяльності		
Рентабельність сукупного капіталу (ROA)	2,5%	збільшення
Рентабельність власного капіталу (ROE)	5,0%	збільшення
Рентабельність основних засобів	6,0%	збільшення
Валова рентабельність реалізованої продукції	20%	збільшення
Чиста рентабельність реалізованої продукції	5,0%	збільшення

Джерело: складено автором на основі [16]

– нормальний – індикатори фінансової безпеки підприємства перебувають у межах граничних значень;

– передкризовий – якщо хоча б один з індикаторів фінансової безпеки підприємства не відповідає нормативному значенню;

– кризовий – якщо більшість індикаторів фінансової безпеки підприємства не відповідає еталонним значенням;

– критичний – усі індикатори фінансової безпеки підприємства не відповідають установленим нормативам.

У ході аналізу наявних методів даного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки було виділено основні групи індикаторів фінансової безпеки, які представлено в табл. 4.

Проілюструємо розглянутий підхід, використовуючи дані ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» (табл. 5)

Для оцінки фінансової безпеки підприємства, розрахуємо відхилення показників за аналізований період діяльності підприємства від нормативу (табл. 6).

Із табл. 6 бачимо, що показники фінансової безпеки ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» протягом усього досліджуваного періоду були нестабільні. У період із 2013 по 2015 р. серед усіх показників відхилялися лише чотири показники, а дві групи показників – ділової активності та ефективності діяльності – були повністю у межах норми.

Із 2016 р. спостерігається значне зниження рівня фінансової безпеки підприємства, адже в усіх групах показників фінансового стану були відхилення від граничних значень. Найбільші відхилення були в групі показників майнового стану, що вказує на необхідність прийняття певних заходів із забезпечення більш ефективного використання майна підприємства, а також побудови більш раціональної структури балансу. У групі показників ділової активності за межами нормативного значення знаходилася оборотність власного капіталу, оборотних активів та сукупного капіталу, що означає зниження виробничо-технічного потенціалу підприємства.

Слід звернути увагу на показники ефективності діяльності підприємства, які хоча майже усі були в межах норми, але з 2016 р. значення цих показників зменшилися у 3–5 разів, що відображає критичний рівень рентабельності підприємства та вимагає негайного прийняття управлінських рішень для зміцнення фінансового стану підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що з 2013 до 2015 р. фінансова безпека підприємства знаходилася на передкризовому рівні, а з 2016 р. відбулося значне погіршення фінансового стану підприємства до кризового становища. Це говорить

Таблиця 5

Розрахунок основних показників, що визначають фінансову безпеку ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна», 2013–2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
1. Показники майнового стану					
Коефіцієнт постійності активів	0,47	0,37	0,27	0,26	0,21
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,36	0,40	0,44	0,43	0,45
Питома вага дебіторської заборгованості у майні	0,40	0,40	0,45	0,56	0,64
Коефіцієнт мобільності активів	0,53	0,63	0,73	0,74	0,79
2. Показники ліквідності					
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,18	4,18	5,01	2,28	1,89
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,68	2,80	3,32	1,74	1,55
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,09	0,20	0,01	0,001
3. Показники фінансової незалежності					
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,76	0,85	0,85	0,67	0,59
Коефіцієнт фінансової стабільності	3,12	5,68	5,85	2,07	1,41
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,76	0,85	0,85	0,67	0,59
4. Показники ділової активності					
Оборотність коштів у розрахунках (у днях)	3,10	3,56	3,86	2,11	1,55
Оборотність запасів (у днях)	5,93	5,01	4,70	4,49	4,72
Оборотність кредиторської заборгованості (у днях)	4,96	8,70	9,79	3,01	2,07
Оборотність власного капіталу (в оборотах)	1,59	1,53	1,67	1,45	1,47
Оборотність мобільних активів (в оборотах)	2,38	2,47	2,43	1,47	1,23
Оборотність сукупного капіталу (в оборотах)	1,21	1,30	1,43	0,98	0,86
5. Показники ефективності діяльності					
Рентабельність сукупного капіталу (ROA)	22,72%	23,42%	25,07%	-	3,04%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	30,00%	27,55%	29,35%	-	5,19%
Рентабельність основних засобів	57,04%	70,11%	108,94%	-	16,37%
Валова рентабельність реалізованої продукції	43,57%	41,09%	35,33%	14,15%	20,93%
Чиста рентабельність реалізованої продукції	18,85%	17,97%	17,54%	-	3,54%

Джерело: розраховано автором на основі [17]

Таблиця 6

Відхилення розрахованих показників фінансової безпеки ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» від граничних значень

Показник	Граничне значення	2013	2014	2015	2016	2017
1. Показники майнового стану						
Коефіцієнт постійності активів	0,5	-0,03	-0,13	-0,23	-0,24	-0,29
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,5	0,14	0,10	0,06	0,07	0,05
Питома вага дебіторської заборгованості у майні	0,2	-0,20	-0,20	-0,25	-0,36	-0,44
Коефіцієнт мобільності активів	1	-0,47	-0,37	-0,27	-0,26	-0,21
2. Показники ліквідності						
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	0,93	2,93	3,76	1,03	0,64
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1	0,68	1,80	2,32	0,74	0,55
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,275	-0,27	-0,18	-0,07	-0,27	-0,27
3. Показники фінансової незалежності						
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,5	0,26	0,35	0,35	0,17	0,09
Коефіцієнт фінансової стабільності	1	2,12	4,68	4,85	1,07	0,41
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85	-0,09	0,00	0,00	-0,18	-0,26
4. Показники ділової активності						
Оборотність коштів у розрахунках (у днях)	30	26,90	26,44	26,14	27,89	28,45
Оборотність запасів (у днях)	15	9,07	9,99	10,30	10,51	10,28
Оборотність кредиторської заборгованості (у днях)	30	25,04	21,30	20,21	26,99	27,93
Оборотність власного капіталу (в оборотах)	1,5	0,09	0,03	0,17	-0,05	-0,03
Оборотність мобільних активів (в оборотах)	1,5	0,88	0,97	0,93	-0,03	-0,27
Оборотність сукупного капіталу (в оборотах)	1	0,21	0,30	0,43	-0,02	-0,14
5. Показники ефективності діяльності						
Рентабельність сукупного капіталу (ROA)	2,50%	20,22	20,92	22,57	-	0,54
Рентабельність власного капіталу (ROE)	5,00%	25,00	22,55	24,35	-	0,19
Рентабельність основних засобів	6,00%	51,04	64,11	102,94	-	10,37
Валова рентабельність реалізованої продукції	20,00%	23,57	21,09	15,33	-5,85	0,93
Чиста рентабельність реалізованої продукції	5,00%	13,85	12,97	12,54	-	-1,46

Джерело: розраховано автором на основі [17]

про те, що на даному підприємстві необхідно провести глибокий економічний аналіз і сформувати систему заходів щодо його поліпшення. До таких заходів можна віднести: проведення систематичного аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища; визначення й усунення «вузьких місць»; підвищення ефективності використання виробничого потенціалу; підвищення продуктивності праці; досягнення найбільш раціонального використання ресурсів; досягнення раціонального співвідношення власних і позикових коштів; поліпшення платоспроможності, ліквідності і фінансової стійкості; зниження фінансового ризику; проведення ефективної маркетингової і збутової діяльності; корегування фінансової стратегії підприємства з урахуванням рівня фінансової безпеки; підвищення кваліфікації менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що сьогодні фінансова безпека є однією з найбільш актуальних і значущих тем досліджень, проте наукові підходи та методичне забезпечення щодо оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств потребують подальшого дослідження й удосконалення, тому предметом подальших досліджень може стати формування узагальненого підходу до оцінки фінансової безпеки підприємства.

Аналіз фінансової безпеки ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» підтвердив необхідність регулярного проведення оцінки рівня фінансової безпеки підприємства за різними групами показників, що дасть змогу вчасно зреагувати на погіршення фінансового стану підприємства, раціонально вибрати напрями підвищення результативності своєї діяльності, а також продемонструє, на що слід звернути увагу, дасть можливість вчасно відреагувати на негативні тенденції, що розвиваються в процесі діяльності господарюючого суб'єкта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Формування системи оцінки фінансової безпеки підприємства. Экономика предприятия. 2012. № 1. С. 8–13.

2. Горячєва К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.01. К.: НАУ, 2006. 17 с.

3. Портнова Г.О., Антоненко В.М. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2012. № 1. С. 345–355.

4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Ельга, Ника-Центр, 2014. 784 с.

5. Журавльова І.В., Лелюк С.В. Морфологічний аналіз фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 49(1022). С. 51–60.

6. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3(21). С. 12–19.

7. Ховрак І.В. Дискусійні питання щодо трактування економічної сутності та змісту дефініції «ефективність функціонування» корпоративних структур. Економічний вісник Донбасу. 2009. № 2(16). С. 56–60.

8. Khovrak I.V., Petczenko M.V. Estimatiing the level of financial safety in banking institutions. Actual problems of economy. 2015. № 2(164). P. 347–354.

9. Ткаченко І.П., Кіланчук Ю.В., Педченко І.В. Прогнозування фінансової безпеки підприємства з використанням лінгвістичного класифікатора. Інфраструктура ринку. 2017. № 8. С. 173–179.

10. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.

11. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. К.: Національна академія управління, 2010. 232 с.

12. Тимощенко К.С. Фінансовий механізм фінансової безпеки суб'єктів підприємництва: дис. … канд. екон. наук: 08.00.08. Дніпро, 2015. 310 с.

13. Кокнаєва М.О. Особливості формування методичного інструментарію дослідження фінансово-економічної безпеки торговельних підприємств. Економічний часопис-XXI. 2012. № 5–6. С. 53–55.

14. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Хмельницький, 2015. 263 с.

15. Кузенко Т.Б., Мартюшева Л.С., Грачов О.В., Литовченко О.Ю. Фінансова безпека підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2010. 304 с.

16. Блажевич О.Г. Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня. Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. 2010. № 3. С. 25–31.

17. Офіційний сайт ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна». URL: https://www.jti.com.

REFERENCES:

1. Amosov O.Yu. (2012) Formuvannia systemy otsinky finansovoi bezpeky pidpryiemstva [Formation of a system for assessing the financial security of an enterprise]. Ekonomyka predpryiatyia [Economy of the enterprise] (electronic journal), no.1, pp. 8–13. (in Ukrainian)

2. Horiachieva K.S. (2006) Mekhanizm upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva [Mechanism of financial security management of the enterprise] (PhD Thesis), Kyiv: NAU. (in Ukrainian)

3. Portnova H.O., Antonenko V.M. (2012) Finansova bezpeka pidpryiemstv: suchasni pohliady shchodo sutnosti ta otsinky [Financial security of enterprises: modern views on the essence and evaluation]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy [Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine] (electronic journal), no.1, pp. 345–355. (in Ukrainian)

4. Blank Y.A. (2014) Upravlenye fynansovoi bezopasnostiu predpryiatyia [Management of financial security of the enterprise]. Kyiv: Elha, Nyka-Tsentr. (in Ukrainian)

5. Zhuravlova I. V., Leliuk S. V. (2013) Morfolohichnyi analiz finansovoi bezpeky subiekta pidpryiemnytstva [Morphological analysis of financial security of the subject of entrepreneurship]. Visnyk NTU “KhPI” [Bulletin of the NTU “KhPI”]. Kharkiv : NTU “KhPI”, no. 49 (1022), pp. 51-60. (in Ukrainian)

6. Yliashenko S. N. (2003) Sostavliaiushchye ekonomycheskoi bezopasnosty predpryiatyia y podkhodu k ikh otsenke [Components of economic security of the enterprise and approaches to their assessment]. Aktualni problemy ekonomiky [Actual problems of the economy] (electronic journal), no. 3 (21), pp. 12–19. (in Russian)

7. Khovrak I.V. (2009) Dyskusiini pytannia shchodo traktuvannia ekonomichnoi sutnosti ta zmistu definitsii “efektyvnist funktsionuvannia” korporatyvnykh struktur [Discussion questions on the interpretation of the economic substance and the content of the definition of “effectiveness of the operation” of corporate structures]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu [Donbass Economic Bulletin]. № 2 (16). C. 56-60. (in Ukrainian)

8. Khovrak I.V., Petczenko M.V. (2015) Estimatiing the level of financial safety in banking institutions. Actual problems of the economy. № 2 (164). P. 347-354.

9. Tkachenko I. P., Kilanchuk Yu. V., Pedchenko I. V. (2017) Prohnozuvannia finansovoi bezpeky pidpryiemstva z vykorystanniam linhvistychnoho klasyfikatora [Forecasting financial security of an enterprise using a linguistic classifier]. Infrastruktura rynku [Market infrastructure] (electronic journal), no.8, pp. 173-179. (in Ukrainian)

10. Frolov S. M., Kozmenko O. V., Boiko A. O. (2015) Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu ekonomichnykh subiektiv: navchalnyi posibnyk dlia studentiv vyshchykh navchalnykh zakladiv ekonomichnykh i yurydychnykh spetsialnostei usikh form navchannia [Management of financial security of economic entities: a textbook for students of higher educational institutions of economic and legal specialties of all forms of education]. Sumy : DVNZ “UABS NBU”. (in Ukrainian)

11. Yermoshenko M. M., Horiacheva K. S. (2010) Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpryiemstvo [Financial component of economic security: state and enterprise]. Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia. (in Ukrainian)

12. Tymoshchenko K. S. (2015) Finansovyi mekhanizm finansovoi bezpeky subiektiv pidpryiemnytstva

[Financial mechanism of financial security of business entities] (PhD Thesis), Dnipropetrovsk (in Ukrainian)

13. Koknaieva M. O. (2012) Osoblyvosti formuvannia metodychnoho instrumentariiu doslidzhennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky torhovelnykh pidpryiemstv [Features of the methodical toolkit for the study of financial and economic security of trading enterprises]. Ekonomichnyi chasopys-XXI [Economic magazine] (electronic journal), no. 5–6, pp. 53–55. (in Ukrainian)

14. Malyk O. V. (2015) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva [Formation of the mechanism of financial security management of the enterprise] (PhD Thesis), Khmelnytskyi. (in Ukrainian)

15. Kuzenko T. B., Artiusheva L. S.,Hrachov O. V., Lytovchenko O. Yu. (2010) Finansova bezpeka pidpryiemstva: navchalnyi posibnyk [Financial security of the enterprise: a manual]. Kharkiv : KhNEU. (in Ukrainian)

16. Blazhevych O. H. (2010) Fynansovaia bezopasnost predpryiatyi: opredelenye mynymalno neobkhodymoho urovnia [Financial security of enterprises: determining the minimum required level]. Naukovyi visnyk: finansy, banky, investytsii [Scientific herald: finance, banks, investments] (electronic journal), no.3, pp. 25-31. (in Ukrainian)

17. Ofitsiinyi sait PAT “Dzhei Ti Interneshnl Ukraina” [Official site of JSC “JT International Ukraine”]. Available at: https://www.jti.com.

Khyzhniak Yu.O.
Master
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

THE METHODICAL APPROACH TO ESTIMATING THE LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

The basis for ensuring a high level of financial security of an enterprise from external and internal threats is an objective assessment of the level of financial security. Therefore, the problem of assessing existing methods for determining the level of financial security and its improvement is relevant to date.

During the analysis of scientific literature, the following main groups of methods were identified to determine the level of financial security of an enterprise: methods of integral assessment, methods of indicator estimation, and methods of assessing the financial security of an enterprise on the basis of bankruptcy analysis.

An analysis of the advantages and disadvantages of approaches to assessing the level of financial security has shown that the use of one or another method depends on the characteristics of the activity of a particular enterprise and can only be applied under certain conditions.

It is determined that the most objective methods for assessing the level of financial security are the methods of the indicator approach. In the framework of the long-standing approach for a more complete analysis of the financial state of the enterprise, it is proposed to use a system of indicators that characterize the property status of the enterprise, its liquidity, financial independence, business activity, and activity efficiency.

The indicator method was used to assess the level of financial security of PJSC “JT International Ukraine” for the 2013–2017 years. The results showed that from 2013 to 2015 financial security of the company was at the pre-crisis level, and from 2016 there was a significant deterioration of the financial condition of the enterprise before the crisis situation. This suggests that it is necessary to undertake a deep economic analysis at this enterprise and to formulate a system of measures to improve it.

The study leads to the conclusion that financial security is one of the most relevant and significant topics of research but scientific approaches and methodological support for assessing the level of financial security of enterprises need further research and improvement.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДНИК АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ

RISK MANAGEMENT AS A COMPONENT OF THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

УДК 338.242

Шаповал Л.П.
к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
Іванова А.П.
студентка
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто етапи ризик-менеджменту страхових компаній. Обґрунтовано методичні підходи до оцінки ризику в умовах антикризового управління страховиком. Досліджені методи були апробовані на даних страхової компанії «Арсенал Страхування». Визначено переваги та недоліки методів оцінки ймовірності настання ризику.
Ключові слова: *ризик-менеджмент, оцінка ризику, управління ризиком, страхова компанія, антикризове управління.*

В статье рассмотрены этапы риск-менеджмента страховых компаний. Обоснованы методические подходы к оценке риска в условиях антикризисного управления страховщиком. Исследованные методы были апробированы на данных страховой компании «Арсенал Страхование». Определены преимущества и недостатки методов оценки вероятности наступления риска.
Ключевые слова: *риск-менеджмент, оценка риска, управление риском, страховая компания, антикризисное управление.*

The article considers the stages of risk management of insurance companies. Methodical approaches to risk assessment in the conditions of the crisis management of the insurer are substantiated. The investigated methods were tested on the data of the insurance company "Arsenal Insurance". The advantages and disadvantages of methods for assessing the likelihood of risk occurrence are determined.
Key words: *risk management, risk assessment, insurance company, crisis management.*

Постановка проблеми. В умовах глобальної нестабільності найважливішим питанням ефективності страхових компаній є використання й удосконалення системи ризик-менеджменту.

Управління ризиком неможливо розглядати окремо від загального менеджменту, тому воно повинно бути погоджено з іншими сферами управління організацією. Фактично управління ризиком можна розглядати як підсистему антикризового управління. Своєю чергою, антикризове управління спрямоване на своєчасну оцінку економічної неспроможності страхової компанії, причиною якої є наявні ризики. Варто зазначити, що важливою частиною загальної концепції антикризового управління є дієва оцінка ризик-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та проблеми управління ризиком суб'єктів господарювання розглядали у своїх роботах вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: В.В. Вітлінський, О.Л. Устенко, О.І. Ястремський, А.Д. Штефанич, В. Базилевич, О. Гаманкова, А. Супрун, Н. Ткаченко, Л. Ширінян, Й. Шумпетер та ін. Аналіз наукових джерел показав, що залишаються недостатньо вирішеними питання розроблення ефективних методів управління та оцінки ризиків в умовах виникнення кризових явищ.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методів оцінки ризиків страхової компанії в умовах антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка страхової діяльності зумовлена схильністю компаній до впливу ризиків із двох боків. По-перше, вони приймають на себе ризики за договорами страхування, а по-друге, ризики виникають у процесі операційної діяльності і пов'язані з неповерненням вкладених коштів або недоотриманням прибутку.

Згідно з директивою Solvency II, під час визначення платоспроможності страховиків non-life враховуються страховий, кредитний, ринковий ризики та ризик ліквідності [10]. За наявності вищенаведених ризиків та непередбачуваності економічної ситуації виникає потреба у передчасному розпізнаванні кризових явищ, що супроводжують страховика, тому ризик-менеджмент певною мірою має бути завжди антикризовим. Своєю чергою, будь-яке антикризове управління в умовах глобальної нестабільності та мінливості умов економіки передбачає своєчасне виявлення ризиків.

Ризик-менеджмент за економічним змістом являє собою систему управління ризиком і відносинами, що виникають у процесі його управління, яка спрямована на зниження ймовірності виникнення і мінімізацію можливих утрат [7]. Система ризик-менеджменту страховика базується на п'яти етапах (рис. 1).

Одним із етапів ризик-менеджменту страхової компанії є оцінка ймовірності виникнення ризику. Методичні підходи до якісної оцінки ризиків страховика залежать від адекватного вибору інструментів аналізу. Виділяють статичні, аналітичні та експертні методи оцінки ризику (рис. 2).

Статистичні методи дають змогу виявити потенційну ймовірність появи збитків, базуючись на статистичній інформації попереднього періоду, і визначити межі можливого збитку. Перевага статистичного методу полягає у невеликій складності математичних розрахунків, а недолік – у необхідності великої кількості вихідних даних (чим більше масив статистичних даних, тим достовірніше оцінка ризику).

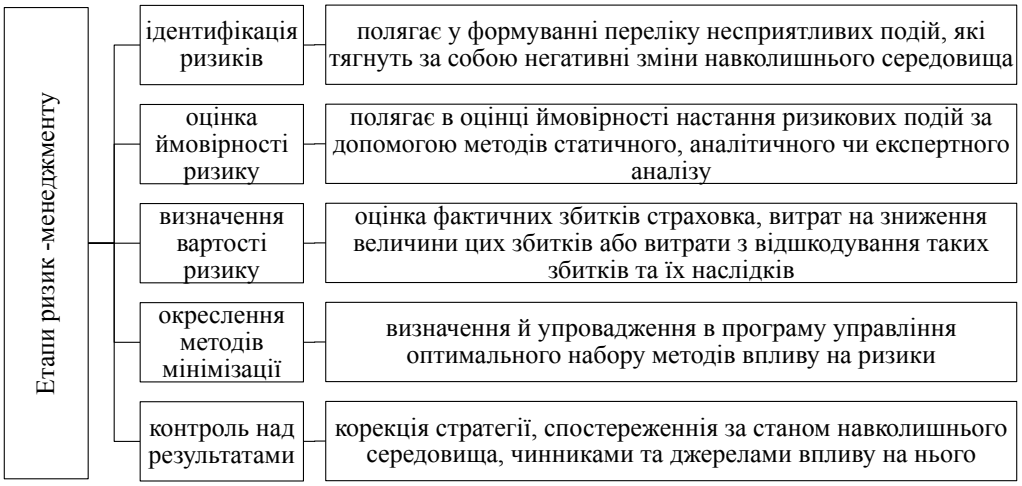


Рис. 1. Етапи управління ризиками страховика

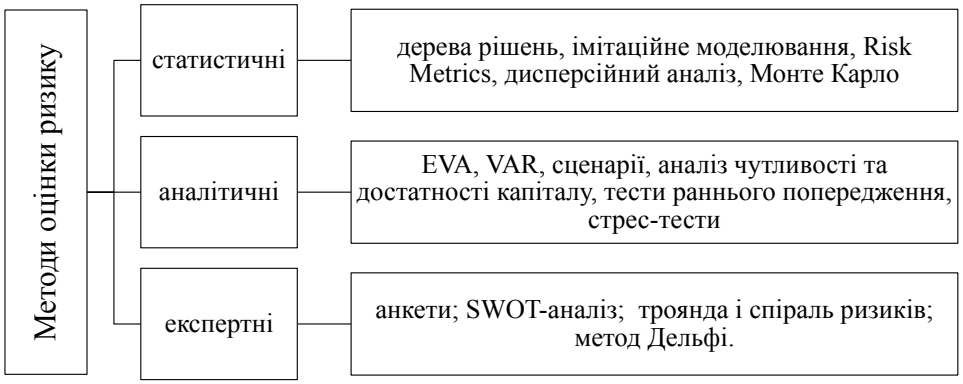


Рис. 2. Методи оцінки ризиків страхових компаній

Джерело: складено автором на основі [3; 6; 9]

Аналітичні методи допомагають спрогнозувати можливий збиток за допомогою математичних моделей. Переваги методу: можливість проведення пофакторного аналізу параметрів, які впливають на ризик, і виявлення подальших напрямів його зниження. При цьому недоліком методу є відсутність можливості врахування всіх обставин конкретної ситуації.

Експертні методи передбачають сукупність логічних і математико-статистичних інструментів для аналізу оцінок декількох фахівців. До даного методу вдаються, якщо немає іншого джерела інформації. Перевагами методу є можливість оцінки тих видів ризику, ймовірність генерації яких іншими методами оцінити неможливо, та простота розрахунку. Недоліками методу є те, що здобуті результати носять суб'єктивний характер і зумовлюють відсутність гарантій вірогідності отримання незалежної експертної оцінки, а також невисока точність оцінки.

Отже, кожна сукупність методів оцінки має свої недоліки та переваги, тому для нівелювання похибок оцінки ризиків необхідно застосовувати не окремі методи, а сукупність методів різних груп.

Проведемо оцінку ризиків на прикладі даних страхової компанії «Арсенал Страхування». Вважаємо за доцільне використати різні методи оцінки ризику вищезазначених груп, а саме: тести раннього попередження, стрес-тестування, аналіз достатності капіталу та вартості компанії, SWOT-аналіз.

Відповідно до ст. 28 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», для виявлення ризиків у діяльності страховика було запропоновано використання тестів раннього попередження [1].

Тести раннього попередження – це система порівняння фактичних фінансових показників діяльності страховиків із визначеними Держфінпослуг показниками, їх узагальнення та оцінка ризиків діяльності страховиків.

Тести раннього попередження використовуються для визначення рівня фінансової надійності страховиків, який розраховується за даними річної фінансової звітності. Фактична оцінка кожного зазначеного показника визначається шляхом порівняння розрахункового значення з відповідною шкалою значень. Оцінки виставляються по

Таблиця 1

Тести раннього попередження СК «Арсенал Страхування» за 2017 р.

Показник	Значення	Шкала	Коефіцієнт	Фактична оцінка
Показник дебіторської заборгованості	40,32	1.0<=ПДЗ<50 2.50<=ПДЗ<75 3.75<=ПДЗ<100 4.100<=ПДЗ	0,04	0,04
Показник ліквідності активів (ПЛА)	31,60	1.95<=ПЛА 2.80<=ПЛА<95 3.65<=ПЛА<80 4.ПЛА<65	0,1	0,4
Показник ризику страхування (ПРС)	222,56	1.ПРС<=100 2.100<ПРС<=200 3.200<ПРС<=300 4.300<ПРС	0,06	0,18
Зворотний показник платоспроможності (ЗПП)	330,50	1.0<ЗПП<=20 2.20<ЗПП<=50 3.50<ЗПП<=75 4.75<ЗПП,ЗПП<=0	0,18	0,72
Показник доходності (ПД)	2,94	1.50<ПД 2.25<ПД<=50 3.0<=ПД<=25 4.ПД<0	0,06	0,18
Показник обсягів страхування (андеррайтингу) (ПА)	56,42	1.ПА<=50 2.50<ПА<=100 3.100<ПА<=110 4.110<ПА	0,06	0,12
Показник змін у капіталі (ПЗК)	106,38	1.10<ПЗК 2.5<ПЗК<=10 3.0<ПЗК<=5 4.ПЗК<=0	0,06	0,06
Показник змін у сумі чистих премій за всіма полісами (ПЗЧП)	108,05	1.40<=ПЗЧП 2.33<=ПЗЧП<40 3.10<=ПЗЧП<33 4.ПЗЧП<10	0,06	0,06
Показник незалежності від перестрахування (ПНП)	38,49	1.50<=ПНП 2.40<=ПНП<50 3.30<=ПНП<40 4.ПНП<30,85<=ПНП	0,18	0,54
Показник відношення чистих страхових резервів та капіталу (ПВРК)	247,86	1.0< ПВРК <=50 2.50< ПВРК <=75 3.75< ПВРК <=100 4.100<ПВРК, ПВРК <=0	0,16	0,64
Показник доходності інвестицій (ПДІ)	25,30	1.10<=ПДІ 2. 5<=ПДІ<10 3.0<=ПДІ<5 4.ПДІ<0	0,04	0,04
Загальна оцінка				2,98

чотирибальній системі залежно від діапазону, в який потрапило значення відповідного показника: 1 – стійка, 2 – задовільна, 3 – гранична, 4 – незадовільна [1]. Результати розрахунку показників тестів раннього попередження страхової компанії представлено в табл. 1

За даними розрахунку можемо зробити висновки, що загальна оцінка дорівнює трьом і характеризує фінансовий стан задовільним, але фінансові показники знаходяться на рівні значно нижчому за середній, тому завданнями страховика є поліпшення свого фінансового стану та нарощення потенціалу. Використання такого методу має певні недоліки у використанні: обмежений доступ до результатів тестування для страхувальників та складність визначення зацікавленими особами встановлених коефіцієнтів у зв'язку з неповним розкриттям страховиками необхідної інформації.

Важливим складовим елементом системи управління ризиками є стрес-тестування. Стрес-тестування можна визначити як оцінку потенційного ефекту на фінансовий стан страхової компанії за змін ризиків її діяльності виходячи з ймовірностей потенційних подій [1].

Розпорядженням Нацкомфінпослуг «Про затвердження вимог щодо регулярного прове-

дення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків» визначено стресові події. Структура та розрахунок впливу таких подій наведено в табл. 2.

Бачимо, що найбільший вплив на компанію має ризик зміни обмінного курсу іноземної валюти відносно гривні. Ризик підвищення курсу призводить до суттєвого збільшення активів у гривневому еквіваленті, що позитивно впливає на фінансовий стан, тоді як ризик зниження курсу, хоча й малоймовірний у довгостроковому періоді, зменшить запас активів до недостатнього дня покриття резервів рівня. Недоліками такого методу аналізу є неточна оцінка потенційних втрат та неможливість розгляду як точного прогнозу рівня вразливості у разі розвитку кризової ситуації.

В умовах недостатності фінансових ресурсів страхових компаній існує ризик дефіциту власного капіталу для компенсації непередбачуваних збитків в обсязі, який не може бути покритий страховими резервами, тому для можливості нормального функціонування страховика та захисту інтересів клієнтів необхідно проводити оцінку достатності капіталу. Дослідимо достатність капіталу СК «Арсенал Страхування» за 2013–2017 рр. на основі співвідношення залученого і власного капіталу (табл. 3).

На основі методу оцінки достатності капіталу можемо зробити висновок, що у страховій компанії залучений капітал значно перевищує власний. За нормативного значення 0,9–1,1 відношення капіталів у 2017 р. збільшилося та втричі перевищувало оптимальне співвідношення. Такий підхід має істотні недоліки, котрі полягають у розгляді зобов'язань та страхових резервів як капіталу страховика. Також метод не враховує, що відношення власного капіталу конкретної компанії до залученого капіталу значно залежить від складу і структури.

Наступним методом оцінки достатності капіталу є визначення запасу платоспроможності страховика. Метод включає вимоги до формування страховиком адекватної фактичної маржі платоспроможності в розмірі не меншому, ніж нормативна маржа платоспроможності та мінімальний гарантійний фонд [2]. Оцінку достатності капіталу СК «Арсенал Страхування» за 2013–2017 рр. наведено в табл. 4.

Отже, за методикою оцінки запасу платоспроможності можемо сказати, що мінімальне зна-

Таблиця 2

Оцінка впливу стресових подій на стан СК «Арсенал Страхування» за 2017 р.

Стресова подія	Вплив	
	тис. грн.	%
Підвищення обмінного курсу на 25%	-40690,1	-14,93
Зниження обмінного курсу на 25%	51927,25	19,05
Зниження ринкових цін на нерухомість на 25%	22505	8,26
Збільшення загальної сум виплат за обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів на 30%	8289	3,04
Збільшення суми виплат за медичним страхуванням на 40%	501,6	0,18
Збільшення витрат пов'язаних з обслуговуванням договорів медичного страхування на 10%	3,65	0,003

Джерело: розраховано автором на основі [5; 1]

Таблиця 3

Результати розрахунку достатності капіталу СК «Арсенал Страхування» на основі співвідношення капіталу за 2013–2017 рр., тис. грн.

Стаття	2013	2014	2015	2016	2017
Залучений і позиковий капітал	204484	307169	237465	469333	905252
Власний капітал	134270	166694	170334	257489	273904
Відношення залученого капіталу до власного	1,52	1,84	1,39	1,82	3,30

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Таблиця 4

Результати розрахунку достатності капіталу СК «Арсенал Страхування» на основі методу платоспроможності за 2013–2017 рр., тис. грн.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Фактичний запас платоспроможності	133498	166104	169225	255858	272575
Нормативний запас платоспроможності	98666,73	81787,59	130897	167094,7	211195,3
Достатність капіталу	1,35	2,03	1,29	1,53	1,29

Джерело: розраховано автором на основі [2; 5]

Таблиця 5

Результати розрахунку вартості СК «Арсенал Страхування» за 2013–2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий прибуток	29741,00	23210,00	3564,00	10415,00	8057,00
Обсяг інвестованого капіталу (IKt)	55900,00	55900,00	55900,00	77400,00	77400,00
WACCt	14,39	14,86	17,36	16,97	15,45
EVAt	21697,13	14902,35	-6140,73	-2716,74	-3899,98

Джерело: розраховано автором на основі [5]

чення показника достатності капіталу є виконаним, оскільки воно більше одиниці. Недоліком зазначеного методу є врахування досить обмеженої кількості показників, які не можуть охарактеризувати повної ситуації, також дана методика зазначає лише мінімальні границі показника.

Оцінка ризику також передбачає аналіз дійсної прибутковості страховика. Для оцінки дійсної прибутковості використаємо метод економічної доданої вартості (EVA), який характеризується створенням такої вартості компанії, коли операційний прибуток перевищує середньозважену вартість використаного капіталу (табл. 5)

За даними таблиці бачимо, що економічна додана вартість страховика з 2015 р. мала від'ємне значення і свідчить про недостатність розміру отриманого компанією чистого операційного прибутку для відшкодування витрат на використаний капітал, а також про неефективне використання капіталу. Показник указує на необхідність зменшення витрат на залучення капіталу та збільшення прибутку за незмінного його рівня. Недоліком даного методу є неможливість використання майбутніх грошових потоків, що розглядає ефективність методу лише в короткостроковій перспективі.

Отже, на основі проведеного аналізу розглянутих методів оцінки ризику страхової компанії «Арсенал Страхування» варто зазначити, що страховику необхідно звернути увагу на поліпшення фінансового стану, а саме на скорочення залежності страхової компанії від залучених коштів та нарощування прибутку.

При цьому можна зазначити, що для всебічної оцінки ризиків страхової компанії необхідно використовувати множину методів, які дають змогу врахувати недоліки один одного та дослідити середовище за багатьма критеріями. Страхова компанія повинна постійно відслідковувати зміну ризику, проводити відповідний статистичний облік, аналізувати й обробляти отриману інформацію. Виходячи з одержаних висновків про можливу динаміку ризику, страховик здійснює його оцінку. Вона полягає в аналізі всіх ризикових обставин, що характеризують показники ризику.

Ризик-менеджмент страховика полягає у тому, що його оцінка в практиці антикризового управління дає можливість забезпечити стабільність розвитку, підвищувати обґрунтованість прийняття рішень у ризикових ситуаціях, поліпшувати фінансове становище компанії та мінімізувати безпеку виникнення банкрутства.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищезазначене, варто відзначити, що будь-який господарюючий суб'єкт у своїй діяльності стикається з ризиком, саме тому оцінка ризику лежить в основі прийняття будь-яких управлінських рішень.

Отже, антикризове управління страхової компанії передбачає своєчасне попередження кризових явищ, що виконує ризик-менеджмент. Правильна оцінка розміру ризику має велике значення в практичній роботі страховиків, адже визначає величину необхідного страхового фонду, а отже, і можливості відшкодування збитків як за сприятливих умов, так і за непередбачуваних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14.

2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show.

3. Герасимова І.Ю. Управління фінансовими ризиками страхових компаній з метою забезпечення економічної безпеки. Економічний простір. 2016. № 115. С. 112–125.

4. Лагунова І.А. Сутність та принципи концепції ризик-менеджменту. Актуальні проблеми державного управління. 2018. № 1 (53). С. 44–52.

5. Офіційний веб-сайт ПрАТ «СК «Арсенал Страхування». URL: https://arsenal-ic.ua/.

6. Приказюк Н.В., Білокінь Л.О. Теоретичне упорядкування методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній. Економічний аналіз. 2017. № 1. С. 139–149.

7. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія / за ред. В.В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ, 2017. 304 с.

8. Тарельник Н.В. Оцінка ризиків у структурі ризик-менеджменту страхових компаній аграрної сфери. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 11(4). С. 71–74.

9. Шевчук О.О., Гулик М.І. Методи оцінювання ризиків у страховій діяльності. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. № 26. С. 291–299.

10. Юхименко В.М. Страховий ринок України в контексті впровадження вимог Solvency II. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. № 12(2). С. 190–193.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuvannia rynkiv finansovykh posluh" [Law of Ukraine on financial services and state regulation of financial services markets] vid 12.07.2001 r. № 2664-III [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon.rada.gov.ua. (in Ukrainian)
2. Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannia" [Law of Ukraine about insurance] vid 07.03.1996 r. № 85/96-VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua. (in Ukrainian)
3. Herasymova I. Yu. (2016) Upravlinnia finansovymy ryzykamy strakhovykh kompanii z metoiu zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky [Management of financial risks of insurance companies in order to ensure economic security]. Ekonomichnyi prostir, pp.112-125. (in Ukrainian)
4. Lahunova I. A. (2018) Sutnist ta pryntsypy kontseptsii ryzyk-menedzhmentu [The essence and principles of the concept of risk management]. Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia, pp. 44-52. (in Ukrainian)
5. Ofitsiinyi veb-sait PrAT SK "Arsenal Strakhuvannia" [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://arsenal-ic.ua/
6. Prykaziuk N. V. (2017) Teoretychne uporiadkuvannia metodiv ta instrumentiv finansovoho ryzyk-menedzhmentu strakhovykh kompanii [Theoretical ordering of methods and instruments of financial risk management of insurance companies]. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats, pp. 139-149. (in Ukrainian)
7. Kovalenko V. V. (2017) Systema ryzyk-menedzhmentu v bankakh: teoretychni ta metodolohichni aspekty: monohrafiia. [Risk management system in banks: theoretical and methodological aspects]. Odesa: ONEU. (in Ukrainian)
8. Tarelnyk N. V. (2015) Otsinka ryzykiv u strukturi ryzyk-menedzhmentu strakhovykh kompanii ahrarnoi sfery [Risk assessment in the structure of risk management of insurance companies in the agrarian sector]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, pp. 71-74. (in Ukrainian)
9. Shevchuk O. O. (2016) Metody otsiniuvannia ryzykiv u strakhovii diialnosti [Methods for assessing risks in insurance activity]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, pp. 291-299. (in Ukrainian)
10. Yukhymenko V. M. (2017) Strakhovyi rynok Ukrainy v konteksti vprovadzhennia vymoh Solvency II [Insurance market of Ukraine in the context of Solvency II implementation]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, pp. 190-193. (in Ukrainian)

Shapoval L.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
Ivanova A.P.
Graduate Student,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

RISK MANAGEMENT AS A COMPONENT OF THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

With the transition to a market economy in Ukraine, the management of the risks of each economic entity in the system of crisis management is of particular importance. The main objective is to anticipate the effects of the activity and hence the possible financial costs to compensate for the risks. Insurance companies operate in a dual risk situation, which, in case of failure to avoid, forces the insurance market to leave.

Anti-crisis management of insurers in most of the problems that are solved is risky. In such situations, there are many risks of a variety of content, sources of manifestation, the magnitude of probability and the size of possible losses and negative consequences for this business, and sometimes the economy as a whole. There is a need to study risk management as a component of the crisis management of insurance companies.

Risk management for economic content is a system of risk management and relations arising in the process of its management, which is aimed at reducing the likelihood of adverse outcomes and minimizing potential losses.

The risk management process of an insurance company is represented by the following stages: identification of risk, estimation of the probability of events, estimation of the cost of risk, outlining of possible methods of reduction of consequences and control of efficiency.

Quantitative risk analysis is conducted using static, analytical, and expert methods that help predict possible damage and neutralize negative effects.

To comprehensively assess the risks of an insurance company, you need to use a variety of methods that allow you to take into account the shortcomings of each other and explore the environment by many criteria. The insurance company must constantly monitor the risk change, conduct an appropriate statistical record, analyse and process the information received. Based on the conclusions about the possible dynamics of risk, the insurer makes its assessment. It consists of an analysis of all risk factors that characterize risk indicators.

МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ

MODELLING OF THE ACCOUNTING POLICY FOR THE AIMS OF PROFIT TAXATION

УДК 657.1

Шевчук С.В.
к.е.н., доцент кафедри обліку
та економічного аналізу
Національний університет
кораблебудування
Зайцева А.Д.
магістр
Національний університет
кораблебудування

У статті розглянуто способи формування облікової політики для оптимізації величини податків. Окреслено завдання облікової політики для цілей оподаткування, які полягають у розкритті методів та процедур: інформаційного забезпечення зацікавлених користувачів, інтеграції процедур формування інформації для цілей фінансової та податкової звітності, оптимізації податків. Виділено елементи облікової політики, які дають змогу впливати на величину об'єкта оподаткування податком на прибуток.
Ключові слова: *облікова політика, податок на прибуток, прибуток, фінансові результати.*

В статье рассмотрены способы формирования учетной политики в целях оптимизации величины налогов. Определены задачи учетной политики для целей налогообложения, которые заключаются в раскрытии методов и процедур: информационного обеспечения заинтересованных пользователей, интеграции процедур формирования информации для целей финансовой и налоговой отчетности, оптимизации налогов. Выделены элементы учетной политики, которые позволяют влиять на величину объекта налогообложения налогом на прибыль.
Ключевые слова: *учетная политика, налог на прибыль, прибыль, финансовые результаты.*

Possible ways of forming an accounting policy in order to optimize taxes are considered. Tasks of the accounting policy for taxation purposes are disclosed: information provision of interested users, integration procedures for the purposes of financial and tax reporting, tax optimization. Elements of accounting policy, which allow influencing the size of the object of taxation of profit tax, are selected.
Key words: *accounting policy, tax profit, profit, financial results.*

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік являє собою нормативно-правову систему, що характеризується значною імперативністю облікових процедур, особливо це простежується у сфері регулювання адміністрування податків. Особливий інтерес із боку держави пояснюється тим, що бухгалтерський облік є єдиною методично обґрунтованою та практично апробованою протягом сторіч системою, яка здатна акумулювати та надавати інформацію про різні аспекти діяльності підприємства зацікавленим користувачам, а отже, виступати інформаційним базисом для розрахунку податків та зборів. У таких умовах облікова політика виступає як об'єктом контролю держави за правильністю обчислення податків, так й інструментом моделювання розміру податків із боку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації облікової політики підприємства, порядку розкриття її елементів та внесення змін до неї знайшли відображення у працях П.Є. Житного [1], В.А. Кулик [2], М.С. Пушкаря [3], Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда [4] та ін. Податкові аспекти формування облікової політики розглядалися у працях С.Л. Берези [5], С. Питель [6], Г.А. Ямборко [7] та ін. Разом із тим у науково-практичній літературі недостатньо обґрунтовано способи моделювання, об'єкти та елементи, порядок застосування облікової політики для цілей оподаткування.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних та прикладних положень моделювання облікової політики підприємства в контексті обчислення податку на прибуток залежно від поставлених менеджментом підприємницьких структур цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [8]. Таке визначення є обмеженим, облікова політика повинна мати системний характер, «каждый учетный прием должен быть сопоставлен с целями политики данной фирмы, а средством ее достижения может быть только координация интересов людей» [9, с. 396]. Формування облікової політики має бути спрямоване на забезпечення інтересів користувачів як фінансової, так і інших форм звітності, зокрема податкової.

Можливість вибору різних варіантів облікової політики залежно від поставлених користувачами інформації цілей призвела до появи в економічній літературі поняття «креативний облік». На думку М.С. Пушкаря, це творчий облік, який вимагає від облікових працівників організації фактів і правил їх групування виходячи з інтересів менеджменту з метою отримання знань про нові об'єкти спостереження [10, с. 90]. Водночас С.Ф. Голов під креативним обліком розуміє певний акт обману, який полягає у формальному застосуванні або цілеспрямованому виборі методів і принципів бухгалтерського обліку для забезпечення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло корис-

тувачів [11, с. 33]. С.Ф. Легенчук у своєму дослідженні виділяє як «умовно-креативний» облік, що пов'язаний із дотриманням чинного законодавства та принципів бухгалтерського обліку, так і агресивний облік, що є наслідком порушення законодавства [12]. Таким чином, креативний облік є засобом досягнення цілей шляхом підготовки та надання інформації у «виграшному» для зацікавленої сторони вигляді.

Процес взаємовідносин суб'єктів у сфері адміністрування податків завжди має антагоністичний характер: держава хоче зібрати більше податків, підприємці – менше їх сплатити. Отже, логічним є бажання останніх оптимізувати величину податкових витрат, що може бути здійснене за допомогою облікової політики як законним шляхом, так і з порушенням норм законодавства, які встановлено як елемент захисту державних інтересів (рис. 1).

Способи застосування облікової політики з порушенням законодавства за наявністю умисних дій можна поділити на помилки та шахрайські дії. Помилки є ненавмисними діями, що зумовлені незнанням та застосуванням норм законодавства, неуважністю виконавців під час здійснення облікових процедур. На відміну від помилок шахрайство є навмисною дією, яка полягає у невірному трактуванні законодавчих норм, їх маніпулюванні, вуалюванні господарських операцій для отримання економічних вигід.

Вибір методів та процедур ведення бухгалтерського обліку є частиною загальної стратегії формування власником облікової політики підприємства, що може бути окреслена такими завданнями (табл. 1).

Одночасне виконання всіх завдань не завжди є можливим. Як справедливо відзначав Я.В. Соколов, «бухгалтера с той или иной успешностью решали три задачи: 1) сделать учет максимально информативным и точным; 2) добиться его простоты и дешевизны; 3) получить своевременную информацию о фактах хозяйственной деятельности. Однако эти задачи в значительной мере взаимоисключают друг друга…» [9, с. 7]. Так, застосування одних і тих же методів відображення господарських операцій для цілей фінансової звітності та оподаткування не завжди буде гарантувати мінімальну величину податку на прибуток.

Облікова політика для цілей оподаткування повинна відображати вибрані підприємством варіанти облікового відображення активів, зобов'язань, доходів, витрат із метою обчислення податку на прибуток. Елементами облікової політики виступають методи визнання та оцінки об'єктів, щодо яких існує альтернатива вибору та які впливають на процедури обчислення податку. Набір таких елементів відрізнятиметься залежно від способу обчислення податку на прибуток (табл. 2).

Відповідно до Податкового кодексу України, об'єкт оподаткування податком на прибуток – це

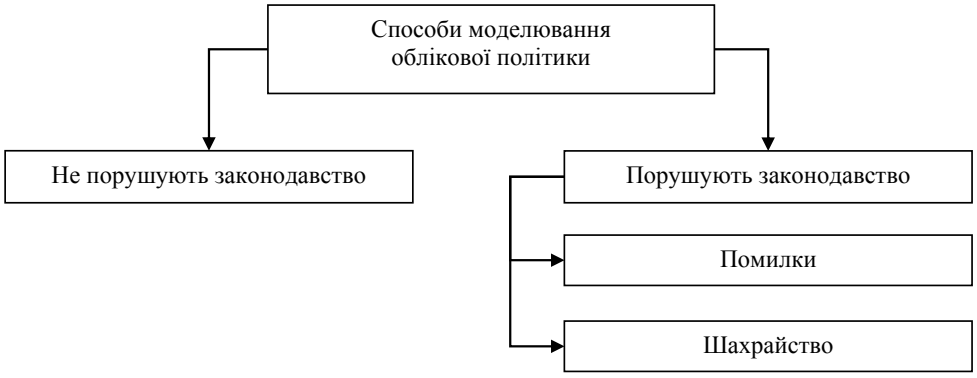


Рис. 1. Способи моделювання облікової політики з метою оптимізації податків

Таблиця 1

Характеристика змісту облікової політики для цілей оподаткування залежно від її завдань

Завдання облікової політики для цілей оподаткування	Характеристика змісту облікової політики щодо формування інформації для визначення податку на прибуток
Інформативність	Висвітлення методів та процедур обліку для надання своєчасної та доречної інформації користувачам.
Економічність обліку	Вибір єдиних методів та процедур формування інформації для цілей фінансової звітності та оподаткування.
Оптимізація податків	Вибір методів та процедур, які дають змогу зменшити або збільшити витрати зі сплати податку.

Таблиця 2

Елементи облікової, які дають змогу зменшити величину об'єкта оподаткування податком на прибуток

Елементи облікової політики	Об'єкт оподаткування податку на прибуток	
	фінансовий результат	фінансовий результат скоригований на суму різниць відповідно до ПКУ
Первісна вартість активів	+	+
Визначення чистої вартості реалізації запасів	+	+
Оцінка вибуття запасів	+	+
Метод амортизації необоротних активів	+	+
Строк використання необоротних активів	+	+
Створення резерву для виплат працівникам	+	+
Створення інших резервів та забезпечень	+	
Переоцінка необоротних активів	+	
Методи оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг	+	

прибуток, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності, на різниці, які встановлено нормами Податкового кодексу України. Платники податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 млн. грн., об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на суму різниць [13].

Зменшення витрат зі сплати податку на прибуток можна досягти не лише за допомогою вибору методів визнання та оцінки господарських операцій, а й шляхом відстрочення у часі терміну сплати податкового зобов'язання. Як відомо з теорії грошей, цінність грошей, отриманих сьогодні, вище, ніж вартість тих же грошей, які будуть отримані в майбутньому. Тому економічно вигідним є перенесення платежів із податку на прибуток на наступні періоди, їх відстрочення, оскільки заощадженні кошти можуть бути інвестовані в основний та оборотний капітал, фінансові інвестиції.

Під час визначення первісної вартості необоротних активів, запасів в окремих випадках застосовується оцінка за справедливою вартістю (безоплатне отримання, внесення до статутного капіталу, обмін подібними та неподібними активами). При цьому порядок визначення справедливої вартості нормативно чітко не визначений, що дає змогу використовувати професійні судження бухгалтерів та інших фахівців, які можуть бути спрямовані на завищення вартості активів, а в подальшому під час списання витрат. Може також здійснюватися встановлення справедливої вартості для віднесення таких активів малоцінних необоротних активів із подальшим перенесенням. Уцінка запасів на дату балансу дає змогу списати частину їхньої вартості на витрати незалежно від фактичного використання.

Вплив методів оцінки вибуття запасів на об'єкт оподаткування податком на прибуток може за різних умов відрізнятися. Однак уважається, що застосування методу ФІФО завищує фінансові результати, адже під час його застосування занижується собівартість унаслідок списання запасів за нижчими «першими» цінами.

Методи зменшення залишкової вартості дають змогу списати більшу частину вартості необоротних активів та зменшити об'єкт оподаткування податком на прибуток в перші періоди їх використання. Під час вибору методу амортизації малоцінних необоротних активів слід вибирати списання 100% їхньої вартості в періоді, на який припадає початок їх корисного використання. Строки корисного використання необхідно вибирати мінімально допустимі з урахуванням норм Податкового кодексу України.

Для підприємств, які не використовують під час визначення об'єкта оподаткування коригування фінансового результату до оподаткування на суму різниць, перелік елементів облікової політики може бути розширено шляхом застосування положень щодо переоцінки необоротних активів, нарахування резервів та забезпечень.

Водночас застосування облікової політики для оптимізації витрат зі сплати податку на прибуток може здійснюватися з порушенням прийнятих принципів та методів відображення господарських фактів, законодавства у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування. Типові порушення, які можуть виникати під час формування інформації про фінансові результати для цілей оподаткування, можуть бути пов'язані з: неправильними критеріями визнання активів; неправильним віднесенням основних засобів до відповідної групи; невизнанням доходів за операціями, які потребують такого визнання за їх економічною суттю; завищенням витрат звітного періоду шляхом їх неправильної оцінки, відображення витрат за операціями, за

якими не відбулося зменшення активів, збільшення зобов'язань, або ж які взагалі не було здійснено. Наявність таких порушень може бути викликана як помилками, так і свідомими шахрайськими діями менеджменту підприємницьких структур.

Висновки з проведеного дослідження. Залежність системи оподаткування від методичного інструментарію бухгалтерського обліку вимагає від підприємств виважено здійснювати формування облікової політики для цілей оподаткування. Моделювання різних варіантів облікової політики для цілей оподаткування покликане забезпечити виконання низки завдань, серед яких: надання своєчасної та доречної інформації, уніфікація облікових процедур для різних цілей, оптимізація величини податків. У статті запропоновано класифікацію способів моделювання облікової політики для цілей оподаткування, конкретизовано її елементи.

Важливими в теоретичному та практичному питаннях є подальше дослідження способів оцінки впливу окремих елементів облікової політики на показники фінансової та податкової звітності, розроблення методичних рекомендацій щодо формування облікової політики для цілей оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 3. С. 3–10.

2. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

3. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2010. 260 с.

4. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета; пер. с англ. под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.

5. Береза С.Л. Облікова політика в системі податкового обліку як елемент оптимізації оподаткування. Вісник ЖДТУ. 2007. № 2 (40). С. 6–14.

6. Питель С. Облікова політика як інструмент податкового планування. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 138–140.

7. Ямборко Г.А. Вплив облікової політики на фінансовий результат і оподатковуваний прибуток підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. 2001. С. 23–28.

8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» станом на 1 січня 2013 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

9. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.

10. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): монографія. Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. 334 с.

11. Голов С. Креативний облік – загроза професії та суспільству. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 1. С. 31–42.

12. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки: монографія. Житомир, 2010. 652 с.

13. Податковий кодекс України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

REFERENCES:

1. Zhytnyi P. (2006) Orhanizatsiino-metodolohichni zasady formuvannia oblikovoi polityky pidpryiemstva [Organizational and methodological principles of formation of enterprise accounting policy].Bukhhalterskyi oblik i audit [Accounting and audit]. Vol.3. pp. 3-10.

2. Kulyk V.A. (2014) Oblikova polityka pidpryiemstva: nabutyi dosvid ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia [Accounting policy of the enterprise: acquired experience and development prospects: Monograph]. Poltava: RVV PUET. 373 p. (in Ukrainian).

3. Pushkar M.S. (2010) Teoriia i praktyka formuvannia oblikovoi polityky: monohrafiia [Theory and practice of accounting policy formation]. Ternopil: Kart-blansh, 2010. 260 p. (in Ukrainian).

4. Hendriksen Je.S., Van Breda M.F. Teorija buhgalterskogo ucheta (1997) Teoryia bukhhalterskoho ucheta [Theory of accounting]. Moskva: Fynansы y statystyka. 576 p. (in Russian).

5. Bereza S.L. (2007) Oblikova polityka v systemi podatkovoho obliku yak element optymizatsii opodatkuvannia [Accounting policy in the tax accounting system as an element of tax optimization]. Zhytomyr: Visnyk ZhDTU. Vol.2 (40). pp. 6-14.

6. Pytel' S. (2010) Oblikova polityka jak instrument podatkovogo planuvannja [Accounting policy as tool of tax planning]. Ekonomichnyj analiz [Economic analysis]. Vol.6. p.p. 138-140.

7. Iamborko G.A. (2001) Vplyv oblikovoi' polityky na finansovyj rezul'tat i opodatkovuvanyi prybutok pidpryiemstva [The effect of accounting policies on the financial result and the taxable profit of the enterprise]. Buhgalters'kyi oblik i audit [Accounting and audit]. p.p. 23-28.

8. Zakon Ukrai'ny "Pro buhgalters'kyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrai'ni" [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"]. Available at: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

9. Sokolov Ja.V. (1996) Buhgalterskyi uchet: ot ystokov do nashyh dnei [Accounting: from the sources to our day]. Moskva: Audyt, IuNYTY. 638 p.

10. Pushkar M.S. (2006) Kreatyvnyi oblik (stvorennja informacii' dlia menedzheriv): Monografiia [Creative accounting (creation of information for managers): Monograph]. Ternopil', Kart-Blansh.334 p.

11. Golov S. (2011) Kreatyvnyi oblik – zagroza profesii' ta suspil'stvu [Creative accounting – a threat to the profession and society]. Buhgalters'kyi oblik i audit [Accounting and audit]. Vol.1. p.p. 31–42.

12. Legenchuk S.F. (2010) Teoriia i metodologiia buhgalters'kogo obliku v umovah postindustrial'noi' ekonomiky: monografiia [Theory and methodology of accounting in a post-industrial economy: monograph]. Zhytomyr. 652 p.

13. Podatkovii kodeks Ukraini [Tax Code of Ukraine]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

Shevchuk S.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Economic Analysis
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
Zaitseva A.D.
Graduate Student
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

MODELLING OF THE ACCOUNTING POLICY FOR THE AIMS OF PROFIT TAXATION

The accounting and taxation systems are in the process of continuous interaction and information exchange. The process of preparing the reporting information for different groups of users, informing them about the methods and principles of accounting for business transactions requires the disclosure of accounting policies.

Different motivation in the process of administering taxes by the state and business structures leads to the fact that the latter are looking for ways to reduce tax costs by choosing accounting policies and elements of creative accounting, which do not always correspond to the rules of the current legislation.

Simulation of various options for accounting policy for tax purposes is intended to solve tasks: to provide timely and relevant information to interested groups of users; unification of accounting procedures for displaying information for the preparation of financial and tax reporting; optimization of the size of taxes.

Tax optimization of expenses for payment of income tax is carried out by means of a choice of methods of recognition and valuation of economic operations, which allow reducing the object of taxation and by transferring the period of payment of tax for future reporting periods.

In practice, the accounting policy for tax purposes can be applied in violation of accounting and taxation legislation. Typical violations are: incorrect application of recognition criteria for assets; incorrect assignment of fixed assets to the appropriate group; no recognition of income from operations that require such recognition on the basis of their economic substance; overstatement of expenses of the reporting period by their improper estimation, reflection of expenses for operations, for which there was no decrease in assets, increase in liabilities, and that were not carried out. The presence of such violations can be caused both by mistakes and falsification by the management of business structures.

Using elements of creative accounting, taxpayer management should compare the benefits of such actions with the risks of financial sanctions.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕТОДИ ПОВЕРНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ACCOUNT RECEIVABLE CAUSES AND METHODS OF ITS RETURNING IN THE CURRENT ECONOMIC ENVIRONMENT

УДК 658.153

Бєляєва Л.А.
к.е.н., доцент кафедри обліку
та оподаткування
Харківський навчально-науковий інститут
«Університет банківської справи»

Стаття присвячена висвітленню причин виникнення дебіторської заборгованості у сучасних умовах господарювання, напрямам управління нею з метою попередження виникнення безнадійних боргів, а за їх наявності визначені шляхи їх погашення за допомогою різноманітних методів. Виокремлені сучасні проблемні питання розрахунків із дебіторами .

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, контроль, повернення боргу, управління заборгованістю, претензії, позов до суду.*

Статья посвящена выявлению причин возникновения дебиторской задолженности в современных условиях хозяйствования, направлениям управления ею с целью предупреждения возникновения безнадежных долгов, а при их наличии определены пути их погашения с помощью различных методов. Выделены современные проблемные вопросы расчетов с дебиторами.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, контроль, возврат долга, управления задолженностью, претензии, иск в суд.*

The article is devoted to highlighting the reasons for the receivable occurrence, directions of its management in order to prevent the emergence of bad debts, and if they exist, the ways of their repayment with the help of various methods are determined. Modern problems of receivable payments are singled out.

Key words: *receivables, control, debt return, debt management, claims, claim to court.*

Постановка проблеми. Нині в Україні ведення бізнесу ускладняється нестабільністю економічної та політичної ситуації, некерованими інфляційними процесами та діяльністю банківської системи, відсутністю інвестицій та іншими несприятливими для розвитку економіки чинниками і, як результат, наявністю кризового стану суб'єктів господарювання.

Одним з основних джерел надходження коштів для підприємства є отримання платежів від дебіторів. Кожне підприємство зацікавлене у отриманні прибутку, постійно прагне до розширення ринку збуту і сфери впливу. Це змушує підприємців збільшувати кількість партнерів, укладати нові угоди і вступати з ними у товарно-грошові відносини. Але не завжди кількість свідчить про якість. Практично у кожного суб'єкта господарювання існує в наявності дебіторська заборгованість, яка призводить до погіршення платоспроможності підприємств і, відповідно, в майбутньому знижує їх комерційну ефективність і вартість. З цієї причини питання управління дебіторською заборгованістю завжди актуальні для підприємств, зацікавлених у прибутковій діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні успішно працювати і приймати ефективні управлінські рішення можливо тільки за налагодженого контролю за виникненням, поверненням дебіторської заборгованості та управлінням нею.

Дослідженню цієї проблеми присвячені наукові праці таких вітчизняних учених, як Б.В. Дергалюк, Н.П. Дуброва, Є.С. Дрожаков, І.П. Косарєва, О.Є. Майборода, О.Г. Рябчук, О.О. Матійко, Л.М. Яременко.

У своїх працях науковці та практики розкривають теоретичні основи дебіторської заборгованості, наводять класифікацію заборгованості, здійснюють порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів і дають значну кількість цінної інформації та рекомендацій. Але майже відсутня конкретизація заходів щодо уникнення та дійсних методів повернення дебіторської заборгованості, а окремі аспекти теоретичного і практичного характеру є дискусійними і потребують подальшого наукового дослідження та удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення причин виникнення дебіторської заборгованості у сучасних умовах господарювання, напрямів управління нею з метою попередження виникнення безнадійних боргів, а за їх наявності – визначення шляхів їх погашення за допомогою різноманітних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження Проблема неплатежів робить облік дебіторської заборгованості складним та суперечливим за наявності значної кількості невирішених питань. Ця проблема є комплексною, вимагає вирішення і створення належного рівня обліково-аналітичного забезпечення, розроблення системи за контролем і поверненням дебіторської заборгованості та попередження виникнення безнадійних боргів.

Статистичні дані, наведені на рисунку 1, свідчать, що загальна сума боргів юридичних компаній систематично зростає, що неминуче впливає на стан економіки в Україні.

На жаль, інформація щодо дебіторської заборгованості за 2017–2018 роки на офіційному сайті Державного комітету статистики України відсутня, але і за показниками за досліджений період чітко визначається тенденція значного зростання заборгованості.

До основних факторів, що визначають неплатоспроможність покупців за своїми боргами, можна віднести різні причини як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

Це причини економічного характеру, коли покупець є добросовісним, але тимчасово відчуває дефіцит оборотних коштів унаслідок кризових процесів на ринку.

Інколи боржник має кошти, не відмовляється платити, але не платить вчасно, що може бути практикою для цієї компанії через монопольний стан на ринку, або має переваги в економічному потенціалі, який дозволяє нав'язувати свій стиль роботи. Причиною також може бути політика підприємства щодо постійного життя в борг і за рахунок цього розширення свого бізнесу.

Форс-мажорні обставини, якими можуть виступати не тільки природні катаклізми і стихійні лиха, аварії та інші техногенні катастрофи, але і втручання контролюючих та правоохоронних органів, також можуть стати причиною припинення розрахунків і неплатежів.

Причини несумлінного характеру – коли боржник і не передбачав розраховуватися або ідея несплати виникла в процесі розвитку взаємних відносин, враховуючи виявлені прорахунки у підписаному договорі, наявність законодавчо неврегульованих питань, відсутність достатнього контролю над розрахунками з боку продавця або через неможливість відстоювати ним свої права і т. д.

Методи впливу на боржників найбільш узагальнено можна класифікувати за певними групами. До психологічних можна віднести постійне нагадування за телефоном (он-лайн, поштою, тощо) різного емоційного забарвлення, що означає стурбованість продавця затримкою платежу. Також ефективним є поширення інформації про затримки платежів серед суміжних постачальників та інших зацікавлених осіб або використання різних засобів масової інформації (при цьому слід зіставляти вартість розміщення інформації та розмір заборгованості), що приводить до втрати іміджу покупця.

До економічних методів впливу слід віднести фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка) і заставні відносини, які є найбільш ефективним важелем впливу на боржника, тому що майно може бути реалізоване за заниженою ціною. Під час порушення умов оплати постійним покупцем економічною санкцією проти нього може стати припинення подальших постачань або подальше його бойкотування з боку інших постачальників. Слід враховувати і той факт, що припинення поставок може привести до подальшого погіршення фінансового стану боржника або до його банкрутства. Тому якщо він є досить значним покупцем, то варто піти назустріч йому сьогодні, щоб отримувати додатковий дохід у майбутньому.

Рис. 1. Динаміка поточної дебіторської заборгованості підприємств України за 2010–2016 рр.

Джерело: узагальнено за даними офіційного сайту Державного комітету статистики України [2]

До юридичних методів відносять претензійну роботу, досудове листування і, нарешті, подачу позову до суду. У разі, коли боржник виявився недобросовісним, займався фіктивним підприємництвом та іншими кримінально-карними діяннями, постанова суду може бути винесена на користь продавця у найкоротші терміни, але є можливість отримати не гроші, а лише ще одне підтвердження законності ваших претензій, і потім довго повертати борги.

Робота з повернення боргів – це одна з найбільш важливих і одночасно неприємних функцій на підприємстві. Аналіз різних варіантів повернення дебіторської заборгованості дозволяє визначити два напрями: це добровільне погашення (досудове) та примусове, що реалізується шляхом подачі позову до суду.

У першому випадку сторони самостійно домовляються про погашення боргу і виплати штрафів за прострочення. Досудове повернення дебіторської заборгованості може бути у вигляді: угоди про відступне, поновлення або реструктуризація зобов'язання, заліку однорідних вимог, факторингу тощо. Мирне врегулювання є оптимальним вирішенням проблеми, тому що не вимагає додаткових витрат часу та судових витрат, але повернення коштів не є гарантованим.

Також дієвим заходом з повернення боргу є підготовка офіційної претензії, яка надсилається дебітору за умови, що основним договором передбачений претензійний порядок стягнення боргу. Претензія складається відповідно до встановлених правил, де максимально чітко викладається суть вимог та обговорюються наслідки несплати боргу: сума боргу, відсотків та неустойки за порушення строків; конкретна дата повернення боргу; реквізити підприємства, за якими можна здійснити розрахунок; наслідки несплати заборгованості. Обов'язково зберігається примірник претензії та повідомлення про його вручення дебітору.

Але слід враховувати, що при цьому у боржника є час на розгляд і відповідь і він має можливість позбутися активів, ініціювати процедуру банкрутства, провести інші заходи, які можуть ускладнити процедуру погашення заборгованості.

Розповсюдженим способом погашення заборгованості є переведення права вимоги дебіторської заборгованості, але переуступити права на стягнення боргу можна лише в тому разі, коли така дія передбачена договором між сторонами. Якщо угода дозволяє, одержувач боргу може передати права вимоги третім особам. Права вимоги поступаються як звичайним комерційним організаціям із певною вигодою, так і колекторським агентствам. Така операція обов'язково оформляється документально. Перевагою в цьому разі є те що виконанням боргових зобов'язань займається третя особа, а недоліком є неотримання всієї суми боргу, тому що за ці послуги береться певний відсоток.

Відсутність грошових коштів у підприємств приводить до заборгованості і їх перед бюджетом щодо сплати податків, тому Міністерством фінансів України 16.06.2017 року був затверджений новий Порядок використання дебіторської заборгованості та/або майна юридичної особи як джерел погашення податкового боргу платника податків та/або відокремленого підрозділу юридичної особи № 585 [2].

Порядок визначає механізм стягнення з дебіторів платника податків, що має податковий борг, сум дебіторської заборгованості, строк погашення якої настав та право вимоги якої переведено на контролюючий орган, у рахунок погашення податкового боргу такого платника податків. Переведення платником податків права вимоги дебіторської заборгованості, що випливає з відносин платника податків з дебітором, на орган стягнення здійснюється на основі договору, укладеного в письмовій формі, між платником податків та контролюючим органом. Сума дебіторської заборгованості, яка є джерелом погашення податкового боргу, визначається на підставі даних бухгалтерського та аналітичного обліку платника податків, договорів, оформлених належним чином.

У процесі господарської діяльності може виникнути ситуація, коли у продавця-кредитора є в наявності майно покупця-дебітора і право на розпорядження ним: передане за договором на відповідальне зберігання, в оренді, на комісії та з інших причин. Утримувати майно юридична особа може доти, доки боргові зобов'язання не будуть виконані. Майно повертається після повного погашення боргу. Це дієвий спосіб мотивувати боржника до дії, але не завжди його можна застосовувати.

Якщо розглянуті способи повернення заборгованості не працюють і на неплатника не діють, доцільним є ініціювати судовий процес. Стягнення боргів через суд – процедура складна і тривала, але має більшу ймовірність позитивного результату, і за грамотного підходу можна повернути не тільки борги і штрафи за прострочення, але і судові витрати.

Важливим моментом у примусовому стягненні є документальне підтвердження боргових зобов'язань. Доказами можуть виступати офіційні договори, на підставі яких було здійснено постачання або надані послуги, супровідні документи на товар; акти приймання-передачі продукції; документи, що підтверджують факт часткової оплати: виписка з банківської установи, що свідчить про зарахування коштів (передоплати або часткової оплати товару або послуг) або підтверджує те, що гроші не поступили на рахунок, акти звіряння, листування між сторонами.

Повернення дебіторської заборгованості через суд включає такі етапи, як: підготовка позовної

заяви; розрахунок суми штрафних санкцій, інфляційних витрат за увесь період заборгованості і судових витрат; участь юристів в судових засіданнях; повний юридичний супровід справи упродовж судового процесу.

Успішність процесу під час судового стягнення заборгованості забезпечена за грамотного складання позову про стягнення боргу.

За вдалого результату розгляду кредитор отримує позитивне судове рішення та виконавчий лист. З ним звертаєтеся до боржника з проханням про добровільну оплату дебіторської заборгованості. Передача виконавчого листа безпосередньо в банк, що обслуговує контрагента, прискорить процедуру повернення суми боргу, здійснить його з рахунку за умови наявності у боржника коштів.

У судовому стягненні заборгованості позитивним є те, що зобов'язання повернути борги підтверджується судом.

Проте є і негативні моменти – судовий процес забирає значну кількість часу, а ще більше часу забере виконавча стадія стягнення. Навіть найдосвідченіші фахівці виконавчої служби не можуть гарантувати негайного повернення коштів після вступу в силу судового рішення.

Іноді підприємці вимушені звертатися до правоохоронних органів у випадках, якщо боржника підозрюють або він причетний до кримінальних злочинів. Зазвичай це різні види шахрайства, починаючи зі створення фіктивних фірм-одноденок, проведення різних кримінальних схем і закінчуючи звичайними розкраданнями.

За умови відсутності на підприємствах висококваліфікованих фахівців юристів, обмеженості у часі або відсутності бажання займатися поверненням боргів самостійно власник має право делегувати це завдання професійним організаціям, юридичним компаніям або колекторським фірмам. Юридичні компанії впораються з процедурою стягнення швидше і краще, відшкодують не тільки борги, але і судові витрати, і вони мають фіксовану ставку за послуги, яка в рази менша за винагороду колекторів. Сьогодні це відомі в Україні юридичні фірми та компанії: «Салекс», «Віктор Решетов і Партнери», «Наказ», «Ваш юрист», «Юридична компанія Києва», «JuristOFF.com» та інші.

Фахівці юридичних фірм можуть кваліфіковано підготувати всі необхідні документи для звернення до суду з позовом про стягнення дебіторської заборгованості юридичної особи, розрахувати розмір державного мита за розгляд справи в суді, а так само суму боргу з відсотками і штрафними санкціями.

Достатній досвід їх роботи з повернення дебіторської заборгованості дозволяє здійснювати комплексний підхід до вирішення поставлених завдань, забезпечує повний юридичний супровід процедури стягнення дебіторської заборгованості юридичних осіб, в яку зазвичай включають:

– правовий аналіз документів і обставин справи;

– досудове врегулювання спору по заборгованості;

– претензійний порядок, включаючи роботу з правоохоронними органами;

– подачу позовної заяви до суду;

– захист прав довірителя, на всіх стадіях судового процесу, включаючи суди касаційної і апеляційної інстанції;

– ініціювання порушення виконавчого провадження для забезпечення примусового виконання рішення суду.

Ефективне повернення дебіторської заборгованості юридичних осіб, крім використання загальних методів стягнення, можливе за допомогою таких дій, як:

– оспорювання угод і операцій, проведених боржником;

– ініціювання банкрутства боржника, що дозволяє отримати доступ до його документації, контроль над операціями і угодами, а також перевірити чистоту угод і операцій;

– привернення уваги до діяльності компанії-боржника контрольно-наглядових органів, ініціація перевірок і притягнення до відповідальності;

– інформаційна робота зі ЗМІ;

– залучення пов'язаних із боржником осіб до субсидіарної відповідальності за боргами компанії (або до кримінальної відповідальності) і, відповідно, робота вже зі стягнення заборгованості за рахунок зазначених осіб та їх майна [3].

Крім юридичних компаній для повернення боргів можуть залучатися колекторські фірми, у яких є свої секрети мотивування дебіторів до виконання своїх фінансових зобов'язань, але мінус у тому, що за свої послуги агентства беруть від 30 до 50% від суми боргу.

Сьогодні в Україні їх масова поява пов'язана з тим, що в умовах фінансової кризи, нестабільної банківської системи та непрогнозованого курсу національної валюти юридичні та фізичні особи в певних умовах втратили можливості вчасно повертати борги.

Найбільші колекторські компанії, що діють на Україні: «Європейська агенція з повернення боргів», «Укрборг», «Українська Колекторська Група», «Фінансове Агентство зі Збору Платежів», «Агенція з управління заборгованістю», «Служба виконання зобов'язань», «Агенція комплексного захисту бізнесу «Дельта-М», «Прімоколект. Центр грошових вимог», EOS Ukraine (Німеччина), «Пристав» та «Вердикт» (Росія). Сьогодні в Україні загальна кількість колекторських підприємств, які надають послуги з повернення боргів, – понад 200 [4].

Але протягом останнього часу у громадян України та у правоохоронців все частіше виникають питання щодо законності роботи подібних компаній. У зв'язку з цим передбачаються зміни законодавства, які істотно обмежать професійних стягувачів у правах. Так, Комітетом з питань правової політики та правосуддя наданий до розгляду проект «, який спонукає до запровадження чітких правил їхньої діяльності та забезпечення при цьому дотримання прав боржників [5].

Проблемні зобов'язання часто супроводжуються протидією боржників у спробах уникнути стягнення заборгованості. Такими діями можуть бути: використання різноманітних варіантів припинення діяльності, при цьому необхідно відстежувати інформацію в ЄДРПОУ, що допоможе відстежити зміну у боржника керівника і початок процедури ліквідації фірми; приховування справжньої юридичної адреси, коли дебітор живе і працює за фіктивним юридичним адресом, і неможливо відстежити наявність і місце зберігання його майна. Оскільки приховування офіційних даних є незаконним, до справи в таких ситуаціях доцільно залучити правоохоронні органи. Також протидією боржника можна вважати підробку документів, продаж (переуступку) часток або акцій з метою передачі прав, а разом з ними і зобов'язань колишніх власників, причому часто на підставних осіб; запуск процедури ліквідації фірми, при цьому стягнути борги з неіснуючого суб'єкта господарювання практично неможливо.

Не завжди повернення дебіторської заборгованості можливе з правового погляду, тому що є ситуації, коли звертатися з приводу стягнення боргів з контрагентів недоцільно або зовсім марно. До них можна віднести такі:

– грошові кошти боржника лежать у банку, який визнаний банкрутом, і його фінансів не вистачає для покриття заборгованості;

– минув термін позовної давності;

– дебітор припинив свою діяльність як юридична особа і вибув з Єдиного Державного Реєстру підприємств і організацій в Україні (ЄДРПОУ);

– компанія зареєстрована в іншій державі, з якою в Україні не укладена угода про взаємну правову підтримку;

– дебітор знаходиться в стадії ліквідації і згортання комерційної діяльності, стягнути з нього борги через суд неможливо, тому що для таких випадків передбачений інший порядок погашення заборгованостей, і цілком ймовірно, що такий борг доведеться просто списати у вимушені збитки;

– стосовно дебітора введена процедура банкрутства, звичайні способи стягнення заборгованості не будуть працювати, необхідно чекати реалізації активів підприємства і закінчення інших заходів, які дозволять боржнику розрахуватися з боргами за умови, що коштів, отриманих від продажу активів, буде достатньо для погашення заборгованості;

– відсутність власності у боржника;

– відсутність способу визначення місцезнаходження боржника.

За наявності перелічених ситуацій дебіторську заборгованість необхідно визначити як безнадійну, і вона підлягає списанню. У бухгалтерському обліку це відбувається у двох випадках: коли закінчився термін позовної давності або коли боржник визнаний банкрутом чи ліквідований, за умови проведення відповідних заходів щодо повернення боргу. Водночас Податковий кодекс України, а також лист ДФС від 08.04.2016 р. дозволяють списувати її аж у 10 випадках [6], що ще раз свідчить про непогодженість методики податкового і бухгалтерського обліку.

Визначення підстави для списання безнадійної дебіторської заборгованості є досить важливим моментом. Доцільно при цьому враховувати вимоги ПКУ та конкретно зазначати: термін позовної давності минув; недостатність або відсутність майна фізичної або юридичної особи, оголошеної банкрутом; недостатність кількості коштів, отриманих від продажу на аукціонах майна боржника, яке було у заставі; дія непереборної сили (форс-мажор); визнані в судовому порядку зниклими без вісті; недієздатні; позбавлені волі.

Відмова покупця від оплати за надані послуги не є достатньою підставою для списання безнадійної дебіторської заборгованості з балансу, тому що продавець має право виставити претензію, протягом строку позовної давності звернутися до суду тощо [7].

Щоб уникнути таких ситуацій, юридичним і фінансовим відділам компаній необхідно ретельно вивчати контрагентів ще на стадії переговорів. А краще вести справи з перевіреними і надійними партнерами, з якими вже налагоджена багаторічна й плідна співпраця. Тому, перш ніж почати працювати з покупцями, необхідно завчасно виявити ризики і їх недобросовісність, здійснити аналіз фінансового стану покупців, розрахувавши низку економічних показників: платоспроможність, фінансову стійкість, обсяги реалізації, собівартість, прибутки, рентабельність, аналіз структури та динаміку дебіторської заборгованості, середній строк обороту дебіторської заборгованості, коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, питому вагу дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів підприємства, питому вагу сумнівної дебіторської заборгованості в її загальному обсязі. Одночасно необхідно враховувати і суб`єктивні чинники, які впливають на діяльність покупців: наявність державних замовлень і підтримки, ефективність управління, ринкову позицію і залежність її від змін в економіці і галузі, ділова репутація.

З метою перевірки контрагента сьогодні доцільно використовувати інноваційні системи моніторингу реєстраційних даних українських компаній та судового реєстру для захисту від рейдерських захоплень і контролю контрагентів, такі як OpenDataBot [8], YouControl [9]. Сервіс збирає інформацію з відкритих державних реєстрів та інших джерел, миттєво надсилає повідомлення на месенджер (Telegram, Facebook, Skype або Viber), а також надходження та поновлення інформації відбувається в режимі онлайн. Для отримання інформації достатньо ввести у поле пошуку ЄДРПОУ підприємства, або його назву, або прізвище директора, або адресу реєстрації.

Сервіси використовують винятково публічну інформацію відповідно до положень ЗУ «Про доступ до публічної інформації», з офіційних сайтів державних органів та Єдиного веб-порталу відкритих даних. Персональна інформація, яка міститься в публічній інформації, обробляється відповідно до положень ст. 101 зазначеного Закону [10].

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах господарювання наявність дебіторської заборгованості – явище неминуче, тому питання обліку контролю, управління та опанування різних методів її повернення з метою підвищення ефективності господарювання залишаються актуальними і в подальшому. У недопусканні перетворення дебіторської заборгованості у сумнівну і безнадійну повинні відігравати свою роль держава шляхом прийняття ефективних нормативних актів та контролю за їх дієвістю і безпосередньо суб'єкти господарювання шляхом затвердження внутрішніх документів.

Враховуючи специфіку ведення бізнесу, з метою підвищення фінансової дисципліни під час роботи з контрагентами на кожному підприємстві доцільним є впровадження Положення щодо роботи з дебіторською заборгованістю із встановленням показників ефективності, які будуть впливати на кінцевий результат діяльності. У цьому документі необхідно детально розписати алгоритм дій бухгалтерської служби, відділу збуту та юридичної служби підприємства в разі виникнення боргів, розробляти різні моделі співпраці з дебіторами, постійно здійснювати аналіз та контролювати оборотність заборгованості, затвердити методику визначення ступеню ризику та оцінки надійності покупців, для випадків наявності боргу розробити процедури стягнення і за необхідності – порядок списання такого боргу з балансу та інші важливі моменти щодо роботи з контрагентами.

Кожне підприємство самостійно для себе повинно вирішити, які методи, дії, принципи, схеми використовувати для управління дебіторською заборгованістю і які з них будуть найефективнішими, враховуючи особливості ведення бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: http:// www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.09.2018)

2. Порядок використання дебіторської заборгованості та/або майна юридичної особи як джерел погашення податкового боргу платника податків та/або відокремленого підрозділу юридичної особи: Наказ Міністерства фінансів України 16.06.2017 № 585. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0857-17 (дата звернення: 20.09.2018)

3. Стягнення дебіторської заборгованості, в тому числі вирішення питань повернення вкладів з ліквідованих банків. URL: http: //bakhmacholiinyk.com/publikaciji/novina/stjagnennja-debitorskoji-zaborgovanosti-v-tomu-chisli-virishennja-pitan-povernennja-vkladiv-z-likvidovan.html (дата звернення: 20.09.2018)

4. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про особливості та заборони здійснення професійної діяльності з врегулювання простроченої заборгованості – колекторської діяльності". URL: http://search.ligazakon.ua /l_doc2.nsf /link1/GH4Y91BA.html (дата звернення: 20.09.2018)

5. Проект Закону України "Про особливості та заборони здійснення професійної діяльності з врегулювання простроченої заборгованості - колекторської діяльності" № 6417 від 26.04.2017 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=61710 (дата звернення: 20.09.2018)

6. ДФС у м. Києві у листі від 08.04.2016 р. №8482/10/26-15-12-05-11. URL: http://kyiv.sfs.gov.ua/baner/podatkovikonsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/print-67692.htm (дата звернення: 20.09.2018)

7. Науково-методичні основи розвитку обліково-аналітичної системи України в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / За заг. ред. Т.Г. Маренич. Бєляєва Л.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю– Харків: Вид-во «Смугаста типографія», 2017. – 254 с. (с.213)

8. OpenDataBot. URL: https://opendatabot.com/ (дата звернення: 20.09.2018)

9. YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/landing_002/ (дата звернення: 20.09.2018)

10. Про доступ до публічної інформації: Закон України URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17 (дата звернення: 20.09.2018)

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: http:// www.ukrstat.gov.ua (data zvernennia: 20.09.2018)

2. Poriadok vykorystannia debitorskoi zaborhovanosti ta/abo maina yurydychnoi osoby yak dzherel pohashennia podatkovoho borhu platnyka podatkiv ta/abo vidokremlenoho pidrozdilu yurydychnoi osoby: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 16.06.2017 # 585. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws /show /z0857-17 (data zvernennia: 20.09.2018)

3. Stiahnennia debitorskoi zaborhovanosti, v tomu chysli vyrishennia pytan povernennia vkladiv z likvidovanykh bankiv. URL: http: //bakhmacholiinyk.com/publikaciji/novina/stjagnennja-debitorskoji-zaborgovanosti-v-tomu-chisli-virishennja-pitan-povernennja-vkladiv-z-likvidovan. html (data zvernennia: 20.09.2018)

4. Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy "Pro osoblyvosti ta zaborony zdiisnennia profe-

siinoi diialnosti z vrehuliuvannia prostrochenoi zaborhovanosti–kolektorskoidiialnosti".URL:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH4Y91BA.html (data zvernennia: 20.09.2018)

5. Proekt Zakonu Ukrainy "Pro osoblyvosti ta zaborony zdiisnennia profesiinoi diialnosti z vrehuliuvannia prostrochenoi zaborhovanosti - kolektorskoi diialnosti" # 6417 vid 26.04.2017 r. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=61710 (data zvernennia: 20.09.2018)

6. DFS u m. Kyievi u lysti vid 08.04.2016 r. #8482/10/26-15-12-05-11. URL: http://kyiv.sfs.gov.ua/baner/podatkovikonsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/print-67692.htm (data zvernennia: 20.09.2018)

7. Naukovo-metodychni osnovy rozvytku oblikovo-analitychnoi systemy Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky: [kolektyvna monohrafiia] / Za zah. red. T.H. Marenych. Bieliaieva L.A. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu– Kharkiv: Vyd-vo «Smuhasta typohrafiia», 2017. – 254 s. (s.213)

8. OpenDataBot. URL:https://opendatabot.com/ (data zvernennia: 20.09.2018)

9. YouControl. URL:https://youcontrol.com.ua/landing_002/ (data zvernennia: 20.09.2018)

10. Pro dostup do publichnoi informatsii: Zakon Ukrainy URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17 (data zvernennia: 20.09.2018)

Belyaeva L.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Kharkiv Educational and Scientific Institute of the Banking University

ACCOUNT RECEIVABLE CAUSES AND METHODS OF ITS RETURNING IN THE CURRENT ECONOMIC ENVIRONMENT

Any company that is interested in receiving profits constantly strives to expand the market and sphere of influence. For the enterprise, one of the main funds sources is the receivables. Entrepreneurs make an effort to increase the number of partners, conclude new agreements and other. Unfortunately, the quantity of partners doesn't mean their quality sometimes.

The current economic environment in Ukraine is complicated by the instability of the economic and political situation, uncontrolled inflation processes and activities of the banking system, lack of investment and other factors unfavourable to the development of the economy, and as a result, the existence of a crisis state of economic entities. For all these reasons, almost every business entity has a receivable that leads enterprises to solvency deterioration and reduces their commercial efficiency and cost in the future, accordingly.

The state should play its important role in effective economic activity regulation in the country by adopting effective regulations and monitoring their effectiveness, as well as business entities, through the approval of internal documents, in order to prevent the conversion of receivables into doubtful debts in companies.

The entrepreneurs and their managers (consider the specifics of their case) should implement the Regulations of work with receivables and set performance indicators. This document should explain in detail the algorithm for the accounting service, the sales department and the legal service in the event of a debt and present different models of cooperation with debtors. Besides, they should continuously analyse and control the turnover of debt, approve the methodology for determining the degree of risk and assess the reliability of buyers; for cases of debt, develop the procedures for charging and, if necessary, the order of writing off such a debt from the balance sheet and other important points in dealing with counterparties.

This work considers the reasons of receivables occurrence in the economic conditions, directions of its management in order to prevent the emergence of bad debts, and if they exist, identify ways to repay them through a variety of methods.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА КП «МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСНА ДРУКАРНЯ»

WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF MYKOLAIV REGIONAL PRINTING HOUSE

УДК 631.162

Гарькава В.Ф.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та інформаційної безпеки
Міжнародний класичний університет
імені Пилипа Орлика
Михайлова І.М.
студентка
Міжнародний класичний університет
імені Пилипа Орлика

У статті розглянуто шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку та аналізу фінансових результатів на підприємстві КП «Миколаївська обласна друкарня». Основним механізмом загрози від банкрутства підприємства є своєчасний облік та аналіз фінансових результатів. Розуміння складності системи розподілу прибутку є важливим фактором під час прийняття рішень щодо підвищення вартості підприємства, реінвестування прибутку та використання його як ресурсу для фінансування інвестиційних проектів, стимулювання працівників підприємства.

Ключові слова: *шляхи, вдосконалення, бухгалтерський облік, аналіз, фінансовий результат, прибуток, ринкова вартість.*

В статье рассмотрены пути совершенствования бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов на предприятии КП «Николаевская областная типография». Основным механизмом угрозы банкротства предприятия является своевременный учет и анализ финансовых результатов. Понимание сложности системы распределения прибыли является важным фактором при принятии решений по повышению стоимости предприятия, реинвестированию прибыли и использованию его как ресурса для финансирования инвестиционных проектов, стимулирования работников предприятия.

Ключевые слова: *пути, совершенствование, бухгалтерский учет, анализ, финансовый результат, прибыль, рыночная стоимость.*

The article considers ways to improve the accounting quality and analysis of the financial results of Mykolaiv Regional Printing House. The main mechanism of the threat of bankruptcy of an enterprise is timely accounting and analysis of financial results. Understanding the complexity of the profit distribution system is an important factor in making decisions about increasing the value of an enterprise, reinvesting profits, and using it as a resource for financing investment projects, stimulating employees of the enterprise.

Key words: *ways, perfection, accounting, analysis, financial result, profit, market value.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки прибуток є головною метою підприємницької діяльності; базою економічного розвитку держави; критерієм ефективності фінансово-господарської відповідальності; основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємства; головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства; важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства; основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства. Тому основним механізмом загрози від банкрутства підприємства є своєчасний облік та аналіз фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті проаналізовано праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як М.М. Александрова, Г.Г. Кірейцев, С.О. Маслова, М.В. Афанасьєв, А.Б. Гончаров, В.Б. Захожай, М.Ф. Базась, М.М. Матюха, В.М. Базась, О.М. Лисюк, Т.П. Михайлова, Ю.Д. Чаукіс.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення бухгалтерського обліку та аналізу фінансових результатів на КП «Миколаївська обласна друкарня».

Виклад основного матеріалу дослідження. Розподіл прибутку має вплив на процеси у фінансово-господарській діяльності КП «Миколаївська обласна друкарня»

Розподіл прибутку звітного періоду за аналогією впливає на формування та розподіл прибутку в майбутньому періоді. В сукупності правила та способи розподілу прибутку становлять систему, а оскільки процес розподілу в окремому періоді має вплив на розподіл в майбутньому, тобто існує потенціал саморозвитку, то ця система є складною.

Розуміння складності системи розподілу прибутку є важливим фактором під час прийняття рішень щодо підвищення вартості підприємства, реінвестування прибутку та використання його як ресурсу для фінансування інвестиційних проектів, стимулювання працівників підприємства. Тому в системі бухгалтерського обліку КП «Миколаївська обласна друкарня» необхідно звернути увагу на розподіл прибутку підприємства.

В сучасних умовах право ідентифікувати систему розподілу прибутку належить адміністрації підприємства КП «Миколаївська обласна друкарня», яка визначає принципи корпоративного управління. Об'єктивно корпоративне управління є безперервним процесом узгодження інтересів та подолання суперечностей, що виникають. Ці процеси мають бути чітко регламентовані. Проте сьогодні чіткої регламентації щодо розподілу прибутку немає, що призводить до неврахування інтересів всіх суб'єктів системи розподілу прибутку.

У зарубіжних країнах формат Звіту про прибутки та збитки не встановлений на законодавчому рівні, що передбачає його варіативність та гнучкість під час прийняття рішень. Водночас на практиці використовуються дві форми звітності, а саме багато- та одноступенева.

В Україні більшість підприємств заповнює багатоступеневий формат Звіту про фінансові результати, в якому витрати згруповані за функціями. Малі підприємства складають одноступеневий формат вказаного Звіту за характером витрат. Зауважимо, що законодавчо встановлена форма звітності серед науковців викликає як критику, так і підтримку. На нашу думку, інформативність звітності про прибутки та збитки не зменшується за уніфікації її форми, однак перегляду потребує саме склад статей звітності.

Загалом звітність про фінансові результати підприємств України відповідає Четвертій Директиві ЄС. Окремі відмінності пов'язані з більшою деталізацією статей звітності, що не суперечить Директиві.

Розділ І Звіту про фінансові результати передбачає послідовне визначення прибутку (збитку) за видами діяльності шляхом порівняння доходів і витрат. Тому, на нашу думку, порушується логіка визначення фінансового результату, оскільки інформація про результати фінансової та інвестиційної діяльності є неповністю розкритою. Погоджуємося з тим, що фінансова та інвестиційна діяльність здійснюється невеликою частиною підприємств, зокрема державних, надзвичайні доходи й витрати становлять також несуттєву питому вагу в загальній величині фінансових результатів. Враховуючи релевантний підхід до управління фінансовими результатами КП «Миколаївська обласна друкарня», вважаємо доцільним запропонувати порядок визначення фінансового результату в поліграфічній діяльності від реалізації та впливу інших об'єктивних факторів.

З огляду на це у Звіті про фінансові результати доцільно наводити інформацію про фінансові результати від реалізації, зміни цін, володіння активами та впливу інших факторів. Це забезпечить послідовне визначення фінансового результату, який залежить та не залежить від здійснених підприємством операцій щодо реалізації. Крім того, фінансовий результат звітного періоду доцільно відкоригувати з урахуванням помилок минулих періодів, оскільки вони привели до випадкової зміни розміру фінансових результатів.

Запропонована методика визначення чистого прибутку повинна знайти відображення в розділі І «Фінансові результати» Звіту, тоді як другий та третій розділи змінювати недоцільно. Отже, розрахунок фінансових результатів з урахуванням релевантного підходу, на нашу думку, підвищить інформативність звітності, а отже, її використання з метою управління КП «Миколаївська обласна друкарня».

Одним з основних напрямів поліпшення використання капіталу підприємства є перш за все забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, а саме чистого прибутку й амортизаційних відрахувань.

Збільшення чистого прибутку є можливим за рахунок підвищення ефективності використання власного капіталу, а саме збільшення оборотності та підвищення рентабельності власного капіталу.

Збільшення обсягів фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань є можливим шляхом застосування прискореної амортизації основних засобів.

Залучення капіталу за рахунок зовнішніх джерел (випуск акцій для залучення власного капіталу, випуск облігацій або залучення довгострокового банківського кредиту) повинен проводитися з урахуванням вартості залученого капіталу. Особливо актуальним цей процес є сьогодні, коли інтерес західних інвесторів до нашої країни зростає, а купівля українських акцій розглядається як позитивна та перспективна.

Успішна реалізація розробленої політики формування власних фінансових ресурсів пов'язана з вирішенням таких основних завдань:

– проведення об'єктивного оцінювання вартості окремих елементів власного капіталу;

– забезпечення максимізації формування прибутку підприємства з урахуванням припустимого рівня фінансового ризику;

– формування ефективної політики розподілу прибутку (дивідендної політики) підприємства;

– формування й ефективне здійснення політики додаткової емісії акцій або залучення додаткового пайового капіталу.

Для поповнення власного капіталу треба перш за все оцінити вартість його залучення з різних джерел. До того, як звертатись до зовнішніх джерел формування власного капіталу, повинні бути реалізовані можливості його формування за рахунок внутрішніх джерел, а основними внутрішніми джерелами є прибуток та амортизаційні відрахування. Треба розробити гнучку систему знижок та кредитування для оптових покупців, вивчити ефективність організації та проведення сезонних розпродаж зі знижками в ціні.

Ці всі заходи будуть закладом підвищення виручки, а також прибутку на необхідну величину, що дасть змогу підвищити рентабельність капіталу. Але якщо сума власного капіталу з внутрішніх джерел є недостатньою, то треба звертатись до зовнішніх джерел залучення. Це вимагає розробки емісійної політики підприємства.

Основною метою цієї політики є залучення на фондовому ринку необхідного обсягу власних фінансових коштів в мінімально можливі строки. Процес управління вартістю залученого капіталу за рахунок зовнішніх джерел характеризується високим рівнем складності та потребує відповідної кваліфікації виконавців. Поряд з власним капіталом підприємство певну частину своїх фінансових ресурсів формує за рахунок позикового капіталу.

За питомою вагою у складі залучених джерел фінансування значне місце посідають банківські кредити та кредиторська заборгованість, зокрема комерційний та товарний кредити. Необхідність кредиту як джерела поповнення фінансових ресурсів підприємства визначається характером кругообігу основних та оборотних активів. Але як джерело фінансування позиковий капітал теж має свої особливості.

1) Відносна простота формування базових показників оцінювання вартості. Це вартість обслуговування боргу у формі процентів за кредит.

2) Виплати з обслуговування боргу відносяться до собівартості, що зменшує розмір оподатковуваної бази підприємства, тобто розмір вартості позикового капіталу зменшується на ставку податку на прибуток.

3) Вартість залучення позикового капіталу має високий ступінь зв'язку з рівнем кредитоздатності підприємства, оціненого кредитором. Чим вище кредитоздатність підприємства за оцінкою кредитора, тим нижче вартість залученого позикового капіталу.

4) Залучення позикового капіталу пов'язане зі зворотним грошовим потоком з обслуговування боргу та погашення зобов'язань за основною сумою боргу.

Щодо позикового капіталу, то у підприємства за наявної структури коштів і низької рентабельності активів порівняно з процентними ставками за кредит є дуже незначні можливості щодо його залучення. Треба перш за все вирішувати збутові проблеми та підвищувати кредитоздатність підприємства.

Оптимізація фінансової структури капіталу є одним з найбільш важливих та складних завдань фінансового менеджменту. Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення його власних і залучених джерел, за якого забезпечується оптимальне співвідношення між рівнем рентабельності власного капіталу та рівнем фінансової стійкості, тобто максимізація ринкової вартості підприємства.

Щодо управління дебіторською заборгованістю, то найбільш ефективними будуть такі шляхи:

– визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів, порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів та даними минулих років;

– періодичний перегляд граничної суми кредиту з огляду на реальний фінансовий стан клієнтів;

– вимога застави на суму, яка не менше, ніж сума на рахунку дебітора, якщо виникають проблеми з одержанням грошей;

– використання арбітражних судів для стягнення боргів за наявності порук чи гарантій;

– продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно;

– негайне виставлення рахунка покупця під час продажу великої товарної партії;

– використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій;

– відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;

– пропозиція відстрочки у виплаті грошей для стимулювання попиту;

– страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами.

На думку авторів, класифікація фінансових результатів перш за все необхідна для прийняття відповідних рішень користувачами, тому повинна відображати продуктивний аспект, з одного боку, та правовий аспект, з іншого боку, в розрізі певних ознак. Ознаки ж класифікації фінансових результатів повинні враховувати організаційну структуру та особливості виробництва, тобто відображати не тільки теоретичні аспекти формування та розподілу, але й практичні. Крім того, ефективне застосування класифікації фінансових результатів в межах певної інформаційної моделі має забезпечити контроль відхилень на всіх етапах облікового циклу підприємства.

Таким чином, фінансові результати підприємства КП «Миколаївська обласна друкарня», на наш погляд, доцільно класифікувати за такими ознаками:

– вид діяльності, що забезпечить інформаційну модель даними про фінансові результати від усіх видів діяльності підприємства;

– джерело формування, що дасть можливість деталізувати фінансові результати за окремими видами здійснених операцій в межах видів діяльності;

– рівень (підрозділ) формування, що забезпечить оперативність управління та дієвість контролю за результатами діяльності центрів відповідальності;

– період формування, що дасть можливість розмежувати фінансові результати за звітними періодами;

– методика розрахунку, що забезпечить можливість визначення результату за даними не тільки фінансового, але й управлінського обліку;

– відповідність плану, що створить можливість регулювання розміру фінансових результатів залежно від мети управління;

– база оцінювання, яка дасть можливість визначати результат не тільки фінансового, але й податкового обліку;

– особливості оподаткування, що забезпечить можливості маневрування фінансовим результатом;

– спосіб використання, який дасть можливість визначити фінансовий результат власника та підприємства.

Фінансові результати КП «Миколаївська обласна друкарня» формуються під впливом трьох груп факторів:

1) фактори мікроекономічного характеру;
2) фактори макроекономічного характеру;
3) специфічні фінансові фактори.

До першої групи відносяться споживчий попит на продукцію та послуги, які реалізовує КП «Миколаївська обласна друкарня», та товарна пропозиція; рівень цін на товари; конкурентне середовище підприємства; ринкова частка підприємства та його конкурентоспроможність.

До другої групи відносяться податкова політика; оплата праці; регулювання доходів та цін; кредитно-грошова політика; кон'юнктура ринків ресурсів та капіталів.

До третьої групи відносяться фактори часу, інфляція, ризики. Методика аналізу фінансових результатів формується під впливом вищезазначених факторів.

Методи розрахунку показників балансової ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності в методиках слід викласти більш спрощено. Це дасть змогу в подальшому розробити спеціалізовану програму для використання комп'ютерної техніки в аналізі фінансового стану.

Розробка програмного забезпечення аналізу дасть змогу керівництву підприємства проводити щомісячно вказаний аналіз та використовувати його результати для розроблення обґрунтованих фінансових перспектив.

Доцільно об'єднати всі показники аналізу фінансових результатів поліграфічних підприємств у групи.

1) показники майнового стану;
2) показники ділової активності;
3) показники фінансової стійкості;
4) рентабельність продукції;
5) коефіцієнт загальної ліквідності.

Залежно від того, за які фінансові результати відповідають менеджери центру, розрізняють центри доходів, прибутку, затрат та інвестицій. Взаємозв'язок оплати праці працівників з відповідним запланованим для центру показником (виручка, прибуток, затрати) підвищує зацікавленість в результатах діяльності та сприяє поліпшенню фінансових результатів підприємства загалом.

Під час здійснення аналізу фінансової діяльності підприємств поліграфічної галузі необхідно на основі аналізу особливостей функціонування всієї галузі враховувати особливості їхньої фінансової діяльності.

Використання як традиційних показників рівня прибутковості КП «Миколаївська обласна друкарня», так і визначальних показників зовнішньої та внутрішньої діяльності поліграфічних підприємств виступатиме забезпечувальною складовою формування системи управління фінансовими ресурсами як невід'ємної частини загальної стратегії КП «Миколаївська обласна друкарня».

Слід зазначити, що при цьому доцільно використовувати автоматизовану обробку даних для аналізу фінансових результатів КП «Миколаївська обласна друкарня».

Вирішення цих завдань може бути реалізоване лише за наявності достатньої економічної інформації.

Окрім автоматизації бухгалтерського обліку, велике значення має оперативна інформація з аналізу. Доцільними можуть стати спеціалізовані програми, які на основі даних, що перебувають у системі бухгалтерського обліку, допоможуть виконати аналіз фінансового стану підприємства, дадуть результати в зручній та наочній формі.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження теоретико-методичних і практичних аспектів аналізу результатів фінансової діяльності дає змогу констатувати, що необхідно вжити невідкладних заходів щодо вдосконалення аналізу використання фінансових ресурсів як важливої забезпечувальної складової ресурсного потенціалу поліграфічних підприємств. Добре налагоджена робота щодо збирання та оброблення інформації, вибору основних абсолютних та відносних фінансово-економічних показників, вибору та застосування методів фінансового аналізу для оцінювання фінансово-економічних показників сприятиме як формуванню обґрунтованих висновків про ефективність діяльності КП «Миколаївська обласна друкарня», так і побудові дієвої системи управління його економічним розвитком. Використання як традиційних показників рівня прибутковості КП «Миколаївська обласна друкарня», так і визначальних показників зовнішньої та внутрішньої діяльності поліграфічних підприємств (фінансові можливості розширення зв'язків з клієнтами, обсяг ринку та частка у цільовому сегменті, фінансові можливості функціонування процесу виробництва та реалізації продукції, впровадження інноваційних процесів, тощо) виступатиме забезпечувальною складовою формування системи управління фінансовими ресурсами як невід'ємної частини загальної стратегії КП «Миколаївська обласна друкарня».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова М.М., Кірейцев Г.Г., Маслова С.О. Гроші. Фінанси. Кредит: в 2 ч.: навч.-метод. пос. Житомир: ЖІТІ, 2002. 200 с.
2. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / за ред. М.В. Афанасьєва. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. 410 с.
3. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Москва: Институт новой экономики, 1999. 574 с.
4. Крисюк В.І., Дякон В.М., Демченко Т.А. та ін. Бухгалтерський облік із використанням комп'ютерних технологій: на прикладі програми «1С: Бухгалтерія 7.7 для України» (Практикум). Київ: видавництво Європейського університету, 2006. 173 с.
5. Захожай В.Б., Базась М.Ф., Матюха М.М., Базась В.М. Бухгалтерський облік у галузях економіки: підручник для студ. вищ. навч. закл. / за ред. В.Б. Захожая, М.Ф. Базася. Київ: МАУП, 2005. 968 с.
6. Лисюк О.М., Михайлова Т.П., Чаукіс Ю.Д. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики. Донецьк, 2003. 443 с.
7. Бухгалтерський словник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир, 2001. 224 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2002.

REFERENCES:

1. Alexandrova M.M., Kyiretsev G.G., Maslov S.O. Money. Finances. Credit: in 2 parts: 2002. Teaching. Method. Pos Zh.: LIFE. p. 200 (in Ukrainian).
2. Afanasyev M.V., Goncharov A.B. (2003) Enterprise economy: Educational methodical manual for independent study of discipline / by editorship M.V. Afanasyeva. Kh.: VD "INZHEK". p. 410 (in Ukrainian).
3. Large accounting dictionary(1999) / ed. A.N. Azryliyana. M.: Institute new economy. p. 574 (in Russian).
4. Krisyuk V.I., Diacon V.M., Demchenko T.A. and others. (2006). Computational accounting: On the example of the program "1C: 7.7 for Ukraine" (Practice): Publishing House of the European University. p. 173.
5. Zakhozay V.B., Bazas M.F., Matyukha M.M., Bash V.M.; ed. V.B. Zakhozha, M.F. Bash (2005) Accounting in the field of economics: A textbook for the studio. higher tutor hall. K.: MAUP. p. 968.
6. Lysiuk O.M., Mikhailova TP, Chaukis Yu.D. (2003) Accounting: The Fundamentals of Theory and Practice. Donetsk. p. 443.
7. Ed. F.F. Butintska (2001) Accounting Dictionary. Zhytomyr. p. 224.
8. Ed. F.F. Button (2002) Accounting financial accounting: Textbook for students of higher education Educational institutions. Zhytomyr: PE "Ruta".

Har'kava V.F.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Information Security,
Pylyp Orlyk International Classical University
Mikhailova I.M.
Student,
Pylyp Orlyk International Classical University

WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF MYKOLAIV REGIONAL PRINTING HOUSE

In a market economy, profit is: the main objective of entrepreneurial activity; the basis of economic development of the state; criterion of efficiency of financial and economic responsibility; the main internal source for the formation of financial resources that ensure the development of the enterprise; the main source of growth of the market value of the enterprise; an important source of meeting the social needs of society; the main protective mechanism against the threat of bankruptcy of the enterprise. Therefore, the main mechanism of the threat of bankruptcy of an enterprise is the timely accounting and analysis of financial results.

The distribution of profit has an impact on the processes in the financial and economic activities of the Municipal Enterprise "Mykolaiv Regional Printing House". In modern conditions, the right to identify a system for distributing profits belongs to the administration of Mykolaiv Regional Printing House, which defines the principles of corporate governance. One of the main directions of improving the use of capital of an enterprise is, first of all, ensuring the maximum amount of attraction of own financial resources at the expense of internal sources: net profit and depreciation charges.

Using as traditional indicators of profitability level of Mykolaiv Regional Printing House, as well as defining indicators of the external and internal activities of printing companies (financial opportunities for expanding customer relationships, market volume, and share in the target segment, financial opportunities for the functioning of the production and sales of products, implementation of innovative processes, etc.) will act as a providing component for the formation of the financial resources management system as an integral part of the general strategy of Mykolaiv Regional Printing House.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF OPERATIONS WITH FIXED ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

УДК 657:005.93

Гевлич Л.Л.
к.е.н., доцент
Донецький національний університет імені Василя Стуса
Крайня Ю.С.
магістрант
Донецький національний університет імені Василя Стуса

У статті надано критичний аналіз сутності дефініцій «інформаційне забезпечення» та «обліково-аналітичне забезпечення», наведених у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців. Запропоновано авторське визначення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами. Розширено за авторським баченням сукупність функцій обліково-аналітичного забезпечення. Побудовано модель обліково-аналітичного забезпечення в рамках управління основними засобами. На основі проведених досліджень сформульовано висновки, визначено напрями подальших пошуків.
Ключові слова: *обліково-аналітичне забезпечення, інформаційне забезпечення, основні засоби, управління основними засобами, облік, аналіз.*

В статье предоставлен критический анализ сущности дефиниций «информационное обеспечение» и «учетно-аналитическое обеспечение», приведенных в работах отечественных и зарубежных ученых. Предложено авторское определение учетно-аналитического обеспечения управления основными средствами. Расширена по авторскому видению совокупность функций учетно-аналитического обеспечения. Построена модель учетно-аналитического обеспечения в рамках управления основными средствами. На основе проведенных исследований сформулированы выводы, определены направления дальнейших изысканий.
Ключевые слова: *учетно-аналитическое обеспечение, информационное обеспечение, основные средства, управление основными средствами, учет, анализ.*

The article gives a critical analysis of the essence of definitions of "information support" and "accounting and analytical support" in the works of domestic and foreign scientists. The author's definition of an accounting and analytical support of management of fixed assets is proposed. The totality of functions of accounting and analytical support is expanded. A model of accounting and analytical support in the framework of management of fixed assets is built. On the basis of the conducted studies, the conclusions and directions for further searches are formulated.
Key words: *accounting and analytical support, information support, fixed assets, management of fixed assets, accounting, analysis.*

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання вітчизняних підприємств особливе місце посідають основні засоби, які завдяки своїм особливостям функціонування та тривалій продуктивній роботі виступають рушійною силою діяльності кожної окремої організації будь-яких форм власності та видів діяльності. З огляду на те, що саме об'єкти основних засобів становлять вагому частку фізичного майна бізнесу, сьогодні перед управлінським персоналом постає важливе завдання побудови дієвого механізму управління операціями з такими об'єктами, що має забезпечити створення раціональної системи спостереження, контролю та дослідження стану, наявності, ефективності використання основних засобів, налагодити дієвий перерозподіл процесів та джерел їх відтворення.

Безпосередньо обліково-аналітичне забезпечення є основою (підґрунтям), на базі якого будується процес управління об'єктами підприємства, зокрема основними засобами, на підставі чого здійснюється прийняття ефективних управлінських рішень стосовно вдосконалення діяльності підприємства загалом, що має в подальшому вплив на національну економіку. Саме тому виникає необхідність комплексного дослідження обліково-аналітичного забезпечення операцій з основними засобами як сукупності інструментів впливу на побудову системи раціонального управління діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері теоретико-методологічних аспектів обліку й аналізу основних засобів та обліково-аналітичного забезпечення управління посідає вагоме місце у працях таких науковців, як Т.М. Безродна, В.В. Вольська, І.О. Гладій, А.Г. Загородній, Г.С. Майдуда, М.М. Матієшин, А.М. Штангрет, Р.П. Юзва [1–13]. Проте сьогодні сутність обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами розкрита недостатньо, зокрема не визначена його роль в процесі гармонізації управління вітчизняними підприємствами, що зумовило теоретичну та практичну значущість дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності дефініції «обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами» з точки зору його ролі та місця в процесі управління вітчизняним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в процесі розвитку та становлення підприємства на ринку, побудови ефективного управління його структурними елементами та об'єктами вагоме місце посідає інформаційне забезпечення, значення якого полягає в побудові певної інформаційної бази із систематизованими та уніфікованими показниками, які з урахуванням специфіки діяльності кожного підприємства дають змогу характеризувати стан окремого керованого об'єкта бізнесу, що виступає підґрунтям своєчасного при-

йняття раціональних управлінських рішень з гармонізації діяльності підприємства.

У системі інформаційного забезпечення процесів управління як підприємства загалом, так і об'єктів, основних засобів зокрема, важливу роль відіграють облік у синтезі з економічним аналізом, що формують забезпечення системи менеджменту необхідною інформацією, допомагають у досягненні поставлених цілей для розроблення ефективної стратегії та тактики розвитку підприємства незалежно від форми власності, масштабів та видів економічної діяльності [4; 5].

В сучасній економічній літературі, наукових та нормативних джерелах не зазначено єдиного визначення сутності обліково-аналітичного забезпечення як самостійної інформаційної категорії. У деяких наукових працях цей термін вважається синонімічним поняттю інформаційного забезпечення, хоча, на наш погляд, незважаючи на споріднений зміст та спільні риси, вони не повинні ототожнюватися (табл. 1).

Таким чином, за результатами аналізу дефініцій табл. 1 можна констатувати, що обліково-аналітичне забезпечення є відмінним від інформаційного забезпечення, бо передбачає обов'язкову аналітичну обробку облікової інформації для задоволення потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів, тоді як інформаційне забезпечення – це процес відбору наявної інформації без її додаткової трансформації. Оскільки таке змішування понять впливає на якість менеджменту, вважаємо, що необхідно на законодавчому рівні закріпити термін «обліково-аналітичне забезпечення» в такому трактуванні: «це процес аналітичної обробки облікової та необлікової інформації про суб'єкт господарювання та оточуюче середовище, а також її передачі внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття ефективних управлінських рішень».

З огляду на важливість ефективного управління основними засобами в рамках функціонування всього підприємства слід більш детально сфокусуватися на обліково-аналітичному забезпеченні операцій з об'єктами основних засобів. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» останні трактуються як матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [11].

З урахуванням вищевикладеного обліково-аналітичне забезпечення операцій з основними засобами стосується інформації про нормативне регулювання операцій з основними засобами, їх

Таблиця 1

Визначення дефініцій «обліково-аналітичне забезпечення» та «інформаційне забезпечення» вітчизняними та закордонними науковцями

Термін	Визначення	Автор
Обліково-аналітичне забезпечення	Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості, а саме виконання, гарантування здійснення процесу постачання обліково-аналітичної інформації системі управління.	Т.М. Безродна
	Сукупність облікових та аналітичних процесів, об'єднаних в обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченням.	Р.П. Юзва
	Сукупність процесу збирання, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємств залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку та проведеного на основі цієї інформації детального аналізу із застосуванням певних методів і прийомів.	В.В. Вольська
	Єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, що взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування й передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами.	Л.О. Волощук
Інформаційне забезпечення	Процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування й підготовки ефективних оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансової діяльності підприємства.	І.О. Бланк
	Сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних та придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток	А.О. Апостолов, В.В. Смирнова

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [6–10]

облік та контроль, інформації про стан, наявність, рух та ефективність використання об'єктів основних засобів у будь-яких видах діяльності цього суб'єкта господарювання, а також його прямих конкурентів, підприємств регіону, країни, світу (за можливості отримання таких даних).

Т.М. Безродна зазначає, що основними функціями обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами є інформаційна, облікова та аналітична функції в їх взаємозв'язку та взаємодії (рис. 1) [6].

Сутність облікової функції полягає у веденні на підприємстві обліку аналітичних та синтетичних даних щодо операцій з основними засобами (формування первісної вартості, розрахунок зносу та амортизації, облік оприбуткування, руху, вибуття, фінансових результатів, пов'язаних з ліквідацією, передачею, реалізацією, ремонтом, модернізацією, орендними операціями тощо).

Аналітична функція забезпечує застосування різноманітних інструментів аналізу задля оптимізації використання у виробничому процесі об'єктів основних засобів та виявлення слабких сторін з метою пошуку резервів вдосконалення їх роботи (проведення горизонтального та вертикального аналізу, розрахунок базових показників ефективності використання основних засобів, зокрема фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, виявлення відхилень, розрахунок розміру резервів змін у роботі обладнання).

Інформаційна функція фактично полягає у зборі первинних даних як усередині, так і ззовні підприємства, їх групуванні, узагальненні та передачі бухгалтерському та/або управлінському персоналу задля подальшого оброблення та прийняття рішень.

Вважаємо за необхідне запропонувати доповнення наявних функцій двома іншими, які відіграють не менш значну роль в процесі обліково-аналітичного забезпечення операцій з основними засобами:

1) управлінська, що полягає у створенні на окремому суб'єкті господарювання налагодженої системи управління основними засобами, яка передбачає чітку визначену ієрархію доступу до інформації та прийняття рішень з обов'язковою наявністю зворотного зв'язку;

2) контрольна, що характеризується як механізм спостереження та своєчасного реагування на стан, рух, використання основних засобів з точки зору пошуку можливих проблем у процесі їх використання та напрямів їх розв'язання.

Т.М. Безродна зазначає, що обліково-аналітичне забезпечення як процес проходить безперервно через три основні стадії, представлені на рис. 2.

На першій стадії відбуваються збір, виявлення, оцінка та накопичення первинних даних про факти господарського життя підприємства, які становлять вхідну інформаційну базу для подальшої обробки. Це не що інше, як ведення первинного обліку операцій з обліковими об'єктами. На другому етапі відбуваються групування та накопичення інформації, отриманої після первинної обробки, тобто здійснюються формування регістрів аналітичного та синтетичного обліку, узагальнення інформації, складання внутрішньої та зовнішньої звітності. І кінцевою стадією є аналітична обробка узагальнених даних з метою використання отриманих результатів (кінцева обліково-аналітична інформація) у плануванні подальшої діяльності підприємства.

На основі вищенаведеної схеми та наукових розробок М.В. Кравченко, Ю.А. Дроздової та М.М. Матієшина [12; 13] пропонуємо узагальнену модель стадійного процесу обліково-аналітичного забезпечення операцій з основними засобами, використання якої дасть можливість уніфікувати організаційні аспекти управління основними засобами різних суб'єктів господарювання (рис. 3).

З моделі, представленої на рис. 3, випливає, що відправним пунктом обліково-аналітичного забезпечення є здійснення господарських опера-

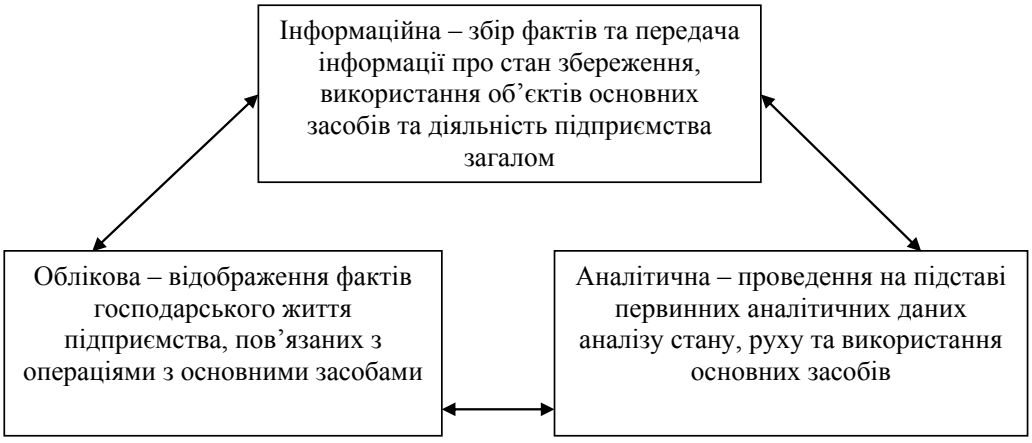


Рис. 1. Взаємодія функцій обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами (за Т.М. Безродною)

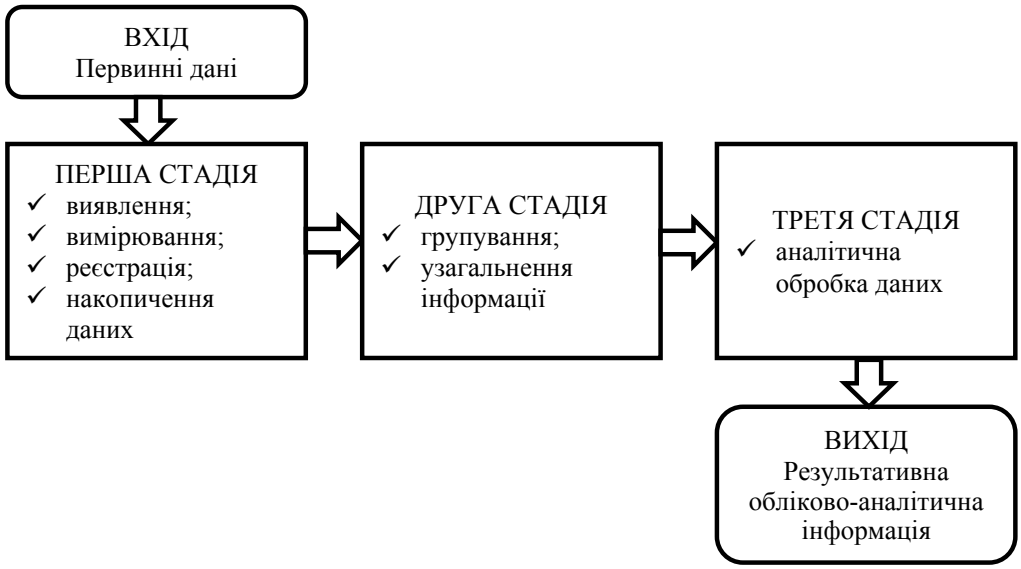


Рис. 2. Схема процесу обліково-аналітичного забезпечення (за Т.М. Безродною)

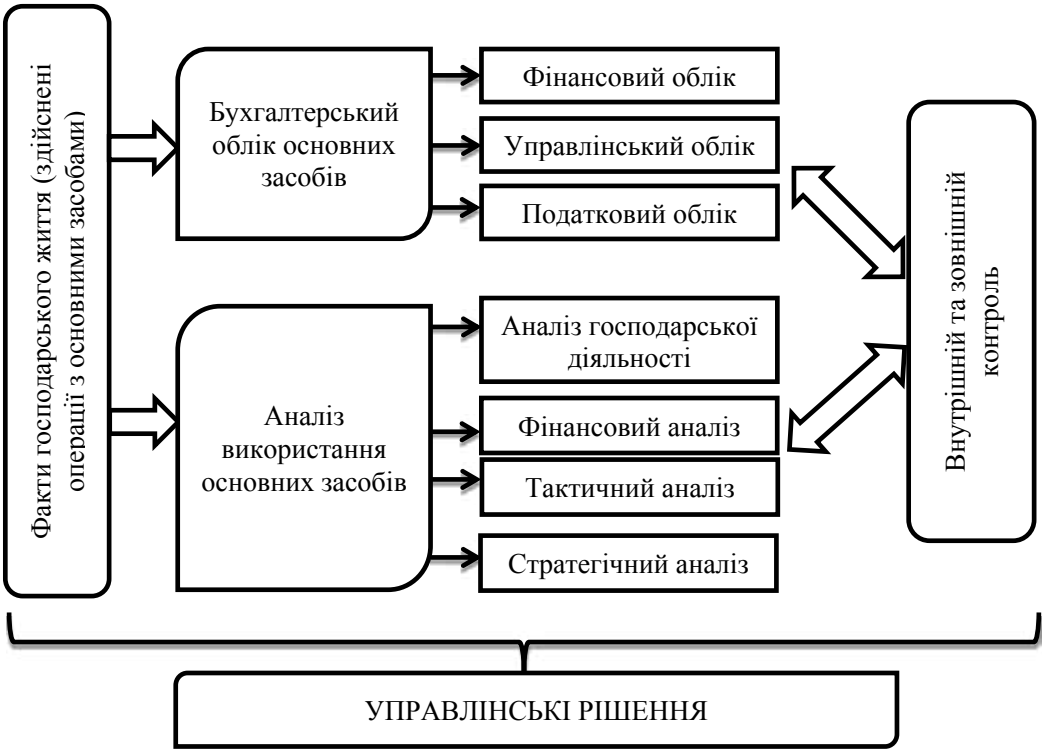


Рис. 3. Модель обліково-аналітичного забезпечення операцій з основними засобами

ції з основними засобами, що надалі потребує відображення у:

– фінансовому обліку під час документальної реєстрації операцій, відображенні їх на рахунках, узагальненні та складанні звітності;

– управлінському обліку під час контролю та спостереження за здійсненням операцій, використанням об'єктів у виробничому та обслуговуючому процесах, виявленні недоліків, пошуку шляхів вирішення проблем, розробці та реалізації шляхів вдосконалення обліку;

– податковому обліку під час повного, достовірного та своєчасного відображення фактів виникнення податків, пов'язаних з використанням основних засобів, визначення їх розмірів та сплати.

Протягом здійснення облікових робіт виникає потреба аналізу інформації для дослідження стану та ефективності використання об'єктів основних засобів шляхом розрахунку та інтерпретації окремих показників (коефіцієнт зносу, придатності, оновлення, вибуття, фондовіддачі, факторний

аналіз тощо). Фінансовий аналіз дає змогу оцінити ступінь забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами для відтворення об'єктів основних засобів, модернізації наявних, придбання нових, розширення виробничої бази підприємства тощо. Проведення тактичного та стратегічного аналізу є доцільним під час виявлення завдань тактик або стратегії розвитку подальшої діяльності підприємства з коротко-, середньо- або довгостроковою спрямованістю відповідно.

Паралельно з обліком та аналізом проводяться внутрішні перевірки та зовнішній контроль (аудит, інспектування, судова експертиза тощо) з метою виявлення фактів порушень у системі обліково-аналітичного забезпечення.

В сукупності вищенаведені елементи (підсистеми) під час взаємодії створюють дієву систему обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень вітчизняного суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки.

1) Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами є важливим елементом системи ефективного функціонування підприємства.

2) Авторами запропоновано визначення обліково-аналітичного забезпечення як процесу аналітичної обробки облікової та необлікової інформації про суб'єкт господарювання та оточуюче середовище, а також її передачі внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття ефективних управлінських рішень. Обґрунтовано необхідність закріплення цього визначення в нормативних документах з метою організації ефективного менеджменту вітчизняних суб'єктів господарювання.

3) З урахуванням ролі ефективного управління основними засобами в рамках функціонування всього підприємства запропонована модель обліково-аналітичного забезпечення операцій з основними засобами.

Розробка елементів підсистем обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень на підприємстві буде напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладій І.О. Обліково-аналітичне забезпечення в процесі реалізації стратегії підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 5 (10). С. 136–139.

2. Загородній А.Г. Система обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/33883/1/18_94-102.pdf.

3. Штангрет А.М. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Наукові записки. Економічні науки. 2015. № 1 (50). С. 15–22.

4. Майдуда Г.С. Місце і роль бухгалтерського обліку у формуванні інформації для управління фінансовими ресурсами на відтворення основних засобів. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4402.

5. Вольська В.В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. № 3. С. 83–88.

6. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття: https://www.academia.edu/11291300/ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ_ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ_УПРАВЛІННЯ_ПІДПРИЄМСТВОМ_ВИЗНАЧЕННЯ_СУТНОСТІ_ПОНЯТТЯ.

7. Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості: автореф. дис. … канд. екон. наук. Тернопіль, 2011. 24 с.

8. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства. Праці Одеського політехнічного університету. 2011. № 2 (36). С. 329–334.

9. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера. Москва: Омега, 2008. 447 с.

10. Апостолов А.О., Смирнова В.В. Информационное обеспечение развития предпринимательских структур. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2011. № 11. С. 294–297.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 станом на 12 грудня 2017 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

12. Кравченко М.В., Дроздова Ю.А. Складові управління процесом обліку основних засобів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. № 14 (ч. 1). С. 164–167.

13. Матієшин М.М. Сутність обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств. Держава та регіони. 2014. № 3 (78). С. 90–94.

REFERENCES:

1. Hladii I.O. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennia v protsesi realizatsii stratehii pidpryiemstva [Accountable and analytical assurance in the process of implementing the enterprise strategy]. SkhidnaYevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia, 5 (10), pp. 136–139 (in Ukrainian).

2. Zahorodnii A.H. (2007) Systema oblikovo-analitychnoho zabezpechennia menedzhmentu pidpryiemstva, available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/33883/1/18_94-102.pdf.

3. Shtanhret A.M. (2015) Protses zdiisnennia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva [The process of implementation accountable and analytical assurance of management of the economic security of the enter-

prise]. Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky, 1 (50), pp. 15–22 (in Ukrainian).

4. Maiduda H.S. (2015) Mistse i rol bukhhalterskoho obliku u formuvanni informatsii dlia upravlinnia finansovymy resursamy na vidtvorennia osnovnykh zasobiv, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/47.pdf.

5. Volska V.V. (2012) Metodychni pidkhody do oblikovo-analitychnoho zabezpechennia ta audytu upravlinskoi diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Methodical approaches to accountable and analytical assurance and audit of management activity of agricultural enterprises]. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu, 3, pp. 83–88 (in Ukrainian).

6. Bezrodna T.M. (2015) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidpryiemstvom: vyznachennia sutnosti poniattia, available at: https://www.academia.edu/11291300/ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ_ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ_УПРАВЛІННЯ_ПІДПРИЄМСТВОМ_ВИЗНАЧЕННЯ_СУТНОСТІ_ПОНЯТТЯ.

7. Yuzva R.P. (2011) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia diialnistiu pidpryiemstv spyrtovoi promyslovosti [Accountable and analytical assurance of the management of the enterprises of the alcohol industry] (PhD Thesis), Ternopil', 24 p.

8. Voloshchuk L.O. (2011) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpryiemstva [Accountable and analytical assurance of the management of innovative development of the enterprise]. Pratsi Odes'koho politekhnichnoho universytetu, 2 (36), pp. 329–334 (in Ukrainian).

9. Blank I.A. (2008) Entsiklopediya finansovogo menedzhera [Encyclopedia of financial manager]. Moskow: Omeha Publ., 447 p. (in Russian).

10. Apostolov A.O., Smyrnova V.V. (2011) Informatsionnoe obespechenie razvitiya predprinimatel'skikh struktur [Information assurance of the development of entrepreneurial structures]. Ekonomika. Menedzhment. Pidpryiemnytstvo. Zbirnyk naukovykh prats SNU im. V. Dalia, 11, pp. 294–297 (in Russian and Ukrainian).

11. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 Osnovni zasoby: vid 24.04.2000 № 92 [Regulation (standard) of accounting 7 Fixed assets from April 24 2000, № 92] (2000), available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00 (in Ukrainian).

12. Kravchenko M.V., Drozdova Yu.A. (2017) Skladovi upravlinnia protsesom obliku osnovnykh zasobiv [Constituents of the management of accounting process for fixed assets]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, 14, pp. 164–167 (in Ukrainian).

13. Matiieshyn M.M. (2014) Sutnist oblikovo-analitychnoho zabezpechennia protsesu ekspluatatsii osnovnykh zasobiv budivelnykh pidpryiemstv [The gist of accountable and analytical assurance of the process of exploitation of fixed assets of construction enterprises]. Derzhava ta rehiony, 3 (78), pp. 90–94 (in Ukrainian).

Gevlych L.L.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Analysis and Audit
Vasyl Stus Donetsk National University
Krainia Yu.S.
Graduate Student
Vasyl Stus Donetsk National University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF OPERATIONS WITH FIXED ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Considering that objects of main means have a significant share in the physical business property, management personnel is facing with an important issue concerning the development of working mechanism, which will be able to cope with operations control in this sphere. Accounting and analytical support is the basis, on which the process of management, including the fixed assets, is under construction.

The purpose of this research is the definition of an accounting and analytical support of fixed assets management term from its place and role in the management process in the domestic enterprise.

According to the results of the analysis of definitions of information provision and accounting and analytical support, it was stated that the latter provides a compulsory analytical processing of accounting information to meet the needs of external and internal users, while the information provision is the process of selecting existing information without its additional transformation.

Accounting and analytical assurance of operations with fixed assets refers to information on statutory regulation of operations with fixed assets, their accounting and control, information on the status, availability, movement, and efficiency of the use of fixed assets objects in all types of activities of this entity, as well as its direct competitors, enterprises of the region, country, and the world (with the possibility of obtaining such data).

This article substantiates the need to supplement the accounting, analytical, information functions of the accounting and analytical support of management of the basic means by two other: administrative and control.

The scheme of the accounting and analytical support process is considered, the model of accounting and analytical support for operations with the basic means is developed.

According to the results of the research, the following conclusions have been drawn.

1) Accounting and analytical support for fixed assets management is a significant element in the effective function of enterprise.

2) The authors have proposed the definition of an accounting and analytical support as a process of analytical treatment of non-accounting and accounting information about the subject of business and the environment considering its transfer to internal and external users for the adoption of effective management decisions. The necessity of fixing this definition in statutory documents is grounded to organize effective management of domestic business entities.

The preliminary vision of the definition of an accounting and analytical assurance essence, which needs legislative consolidation, is formulated.

Considering the role of effective management of fixed assets within the framework of the whole enterprise operation, a model of accounting and analytical assurance for operations with fixed assets is proposed.

The development of subsystem elements of accounting and analytical assurance of managerial decisions at the enterprise will be the issue of further research.

СУДОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА В УКРАЇНІ: ЇЇ ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

JUDICIAL ECONOMIC EXPERTISE IN UKRAINE: ITS ECONOMIC COURSE AND PERSONNEL SECURITY

УДК 657.6.02.16

Романів С.Р.
к.е.н., доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
Будник Л.А.
к.е.н., доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
Саченко С.І.
к.е.н., доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто суть судово-економічної експертизи і, спираючись на результати попередньо проведених досліджень, представлено власне її трактування. Розкрито питання організації належного кадрового забезпечення експертної діяльності в Україні, зокрема в частині проведення судово-економічної експертизи. Зазначено, що судовий експерт як суб'єкт процесуальних правовідносин, якому доручено проведення судової експертизи, виступає ключовою фігурою в судово-експертній діяльності. Посада судового експерта за своєю природою є виняткową, оскільки їй притаманні певні особливості, представлені у нашому дослідженні. Наведено перелік дисциплін для поєднання якісної фундаментальної підготовки, практичних навиків і професійних знань судових експертів-економістів.
Ключові слова: *судово-експертна діяльність, судовий експерт, судово-економічна експертиза, кадрове забезпечення, експерт-економіст, кваліфікаційні вимоги, атестація.*

В статье рассмотрена суть судебно-экономической экспертизы и, базируясь на результатах изначально проведенных исследований, представлена собственная ее трактовка. Раскрыты вопросы организации надлежащего кадрового обеспечения экспертной деятельности в Украине, в частности проведения судебно-экономической экспертизы. Указано, что судебный эксперт как субъект процессуальных правоотношений, которому поручено проведение судебной экспертизы, выступает ключевой фигурой в судебно-экспертной деятельности. Должность судебного эксперта по своей природе исключительна, поскольку ей присущи определенные особенности, представленные в нашем исследовании. Приведен перечень дисциплин для сочетания качественной фундаментальной подготовки, практических навыков и профессиональных знаний судебных экспертов-экономистов.
Ключевые слова: *судебно-экспертная деятельность, судебный эксперт, судебно-экономическая экспертиза, кадровое обеспечение, эксперт-экономист, квалификационные требования, аттестация.*

The article deals with the essence of judicial economic expertise and, based on the results of preliminary studies, presented its own interpretation. The authors discuss the organization of proper human resources provision of expert activity in Ukraine, in particular, in the part of conducting judicial economic expertise. It is noted that the court expert as a subject of procedural legal relations who is charged with conducting judicial expertise is a key figure in judicial expert activity. The position of a court expert by nature is exceptional because it has certain features that are presented in our study. The list of disciplines for the combination of qualitative basic training, practical skills, and professional knowledge of judicial experts-economists is presented.
Key words: *judicial expert activity, judicial expert, judicial economic expertise, staffing, economic expert, qualification, certification.*

Постановка проблеми. Ефективний розвиток будь-якої країни є неможливим без формування системи економічних заходів, які б забезпечували дотримання законодавства всіма господарюючими суб'єктами. Практика свідчить, що сучасні вітчизняні реформи супроводжуються процесами криміналізації суспільства і зростанням злочинності переважно у фінансово-економічній сфері. При цьому реалізація принципу невідворотності покарання передбачає максимальне використання у судовому процесі результатів (матеріалів) роботи відповідних фахівців (експертів-економістів), які на достатньому рівні володіють спеціальними знаннями і навичками, та зумовлює необхідність призначення і проведення судово-економічної експертизи під час судового розгляду справ.

Слід відзначити, що в умовах зміни соціально-економічних і правових основ суспільства сфера застосування спеціальних бухгалтерських пізнань на практиці істотно розширилася, оскільки система обліку стає все більш правовою, тому будь-якому фахівцю (експерту-економісту) у цій галузі вже неможливо обійтися без спеціальних комплексних (невластивих для слідчого або суду) знань, специфічність яких полягає в їхньому вмінні розпізнавати в обліковій інформації ознаки протиправної діяльності. Таким чином, питання організації належного кадрового забезпечення експертної діяльності в Україні, зокрема в частині проведення судово-економічної експертизи, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розроблення та вдосконалення правового забезпечення судово-експертної діяльності в Україні, зокрема питаннями процесуального статусу і підготовки експертів-економістів, займалося багато вітчизняних учених та експертів-практиків, серед яких: Л.М. Головченко, Л.В. Дікань, С.В. Євдокіменко, В.А. Єрмоленко, Т.О. Крівцова, Л.Г. Олійник, С.Р. Романів, Н.Є. Стельмах, О.В. Хомутенко та ін.

Проте, незважаючи на досить широкий спектр досліджень із даної проблематики, окремі питання й досі залишаються недостатньо опрацьованими. Зокрема, це стосується проблем кадрового забезпечення судово-економічної експертизи в Україні. Крім того, у чинному законодавстві відсутнє фор-

мулювання категорії «експерт-економіст», що значно ускладнює її розуміння.

Постановка завдання. Основним завданням нашого дослідження виступає окреслення основних напрямів удосконалення кадрового забезпечення судово-економічної експертизи в Україні і представлення порядку підготовки експертів-економістів з урахуванням основних проблемних моментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки України характеризується криміналізацією економічних стосунків і зростанням економічної злочинності. У такій ситуації для повного задоволення потреб судово-слідчої практики виникає потреба у призначенні й проведенні судово-економічної експертизи – основного виду судових експертиз під час розслідування економічних злочинів.

Як зазначає Л.Г. Олійник, експертиза як спосіб використання спеціальних бухгалтерських знань організовується правоохоронними органами, а проводиться експертом (комісією експертів) [5, с. 236].

Слід уточнити, що реалізація економічних спеціальних знань згідно з поставленими слідством завданнями і потребами правоохоронних органів вимагає від експерта-економіста чітких дій як у власній діяльності, так і у його взаємодії з іншими особами.

Судово-економічна експертиза як спосіб застосування спеціальних знань експерта-економіста у сфері обліку, господарського контролю та економічного аналізу (невластивих для слідчого або суду), надає можливість правоохоронним і судовим органам найбільш повно використати опрацьовану економічно-бухгалтерську інформацію для справедливого вирішення господарських справ.

Відправною точкою в дослідженні кадрового забезпечення судово-економічної експертизи в Україні є насамперед визначення категорії «судово-економічна експертиза».

Спираючись на результати попередньо проведених досліджень, слід зазначити, що серед науковців і практиків не існує єдиної позиції щодо трактування категорії «судово-економічна експертиза» (табл. 1).

Узагальнивши різні думки науковців щодо визначення поняття судово-економічної експертизи, ми прийшли до висновку, що цей вид судової експертизи розглядається у трьох ракурсах:

1) як процесуальне дослідження;
2) як процесуальна форма;
3) як процес збирання інформації.

Ми встановили, що й у чинному законодавстві тлумачення сутності судово-економічної експертизи відсутнє, що ще більше ускладнює її розуміння. Зокрема, у Законі України «Про судову експертизу» (чинна редакція від 19.12.2017) представлено лише визначення судової експертизи, де останню презентують як дослідження на основі спеціальних знань у галузі науки, техніки, мистецтва, ремесла тощо об'єктів, явищ і процесів для надання висновку з питань, що є або будуть предметом судового розгляду.

С.Р. Романів і І.Д. Голяш зазначають, що відсутність єдиного підходу у чинних законодавчо-нормативних, процесуальних та інструктивних документах до змісту економічної експертизи призвело до

Таблиця 1

Сучасні трактування категорії «судово-економічна експертиза»

Автори	Трактування категорії «судово-економічна експертиза»
Л.В. Дикань, В.Д. Понікаров, О.В. Кожушко [1, с. 250]	Судово-економічна експертиза – процесуальна форма дослідження на основі спеціальних знань у різних сферах економіки, господарського аналізу, ревізії та контролю первинних облікових документів, бухгалтерських та податкових регістрів та фінансової звітності суб'єктів господарювання з метою вирішення широкого кола питань, що виникають під час розслідування економічних злочинів та судового розгляду господарських суперечок
В.А. Єрмоленко [3, с. 43]	Сутністю судово-економічної експертизи є дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, яка в межах чинного законодавства здійснюється особою, котра володіє спеціальними знаннями в галузі економіки, для надання висновку щодо кола питань, що були поставлені органами дізнання, досудового слідства чи суду
Т.О. Крівцова [4, с. 49]	Під судово-економічною експертизою слід розуміти процесуальне дослідження, яке здійснюється через застосування спеціальних знань, навичок та вмінь судового експерта та дає змогу вирішувати питання, що ставляться перед ним органами дізнання, досудового слідства чи суду для вирішення кримінальної, цивільної, адміністративної справи чи господарських суперечок
В.В. Федчишина [8, с. 39]	Судово-економічна експертиза – процесуальна форма дослідження на основі спеціальних знань у різних сферах економіки, вирішує широке коло питань, що виникає під час розслідування економічних злочинів і судового розгляду таких правопорушень
О.В. Хомутенко [9]	Судово-економічна експертиза – процес збирання інформації про об'єкт дослідження шляхом заявлення експертом-економістом клопотання, її оброблення й синтезу (трансформації) в інформацію, що цікавить орган, який призначив експертизу, і має силу доказу

Примітка. Зауважимо, що, згідно з чинною редакцією Закону України «Про судову експертизу» (ст. 1), поняття «органи дізнання» у визначенні категорії «судово-економічна експертиза» авторам необхідно було б вилучити

хаотичності трактування її сутності за назвами у різних наукових джерелах (наприклад, «державна економічна експертиза», «незалежна економічна експертиза», «судово-економічна експертиза», «експертно-економічне дослідження», «експертно-економічна оцінка» та ін.), підміни одних форм економічного контролю іншими (в окремих випадках не судово-економічна експертиза, а аудит трактується як засіб доведення істини), невизначеності рівня фахових спеціальних знань, якими слід обов'язково володіти експерту-економісту, і т. д. [6, с. 796–797].

Згідно з Науково-методичними рекомендаціями з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень, судово-економічна експертиза буває трьох видів: 1) економічна (судово-бухгалтерська) експертиза; 2) експертиза фінансово-господарської діяльності; 3) експертиза фінансово-кредитних операцій.

Формулюючи власне розуміння сутності судово-економічної експертизи, ми виходимо з того, що судово-бухгалтерська експертиза є її видом (складовим елементом). І хоча рішенням Президії науково-консультативної та методологічної ради з проблем судової експертизи при Міністерстві юстиції України від 30.01.2001 поняття «судово-бухгалтерська експертиза» було автоматично замінено поняттям «судово-економічна експертиза», ототожнювати ці поняття не можна.

На нашу думку, під судово-економічною експертизою слід розуміти процесуальне дослідження економічних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про фактичні дані та обставини конкретної справи, що перебуває у провадженні органу суду, шляхом застосування спеціальних знань і навичок експерта-економіста.

У подальшому приділимо увагу дослідженню суб'єктів судово-економічної експертизи, визначенню їх правового статусу в загальному, а також судового експерта державної установи і приватного судового експерта.

Загальновідомо, що судово-експертну діяльність в Україні у кримінальному провадженні забезпечують державні спеціалізовані установи, а в інших випадках – судові експерти, які не є працівниками зазначених установ, та інші фахівці (експерти) з відповідних галузей знань у порядку та на умовах, визначених Законом України «Про судову діяльність», на підприємницьких засадах і громадянами на підставі разових договорів.

Основні вимоги до осіб, які не є працівниками державних спеціалізованих установ і відомчих служб, узагальнено на рис. 1.

При цьому судово-експертна діяльність, пов'язана з проведенням криміналістичних, судово-медичних і судово-психіатричних експертиз, здійснюється виключно державними спеціалізованими експертними установами.

Отже, в Україні нині склалася така ситуація, коли за законодавством пріоритет у проведенні судових експертиз надається державним експертним установам і службам. З іншого боку, проведення деяких видів судової експертизи простіше доручити експерту тієї країни, з якою укладено договір про правову допомогу, ніж вітчизняному фахівцю, який працює приватно чи у складі недержавної експертної установи. Тому проблема штучної монополії державних експертних установ і соціального захисту для діючих приватних судових експертів є очевидною.

Як зазначає С.В. Євдокіменко, сьогодні в Україні загальна чисельність судових експертів дер-

Рис. 1. Обов'язкові вимоги до професії судового експерта згідно із законодавством України

жавних спеціалізованих експертних установ і тих, що здійснюють судово-експертну діяльність самостійно на професійній основі (приватних), становить близько восьми тисяч фахівців у різних галузях знань, якими щорічно проводиться понад мільйон судових експертиз [2, с. 45].

Згідно із законодавством України, розрізняють такі категорії судових експертів (рис. 2).

Ми погоджуємося з думкою Т.О. Крівцової, що судовий експерт-економіст незалежно від сфери здійснення експертизи, від напряму судового процесу чи справи є активним процесуальним суб'єктом судочинства і несе кримінальну відповідальність у зв'язку з процесуальною діяльністю [4, с. 50].

Судовий експерт як суб'єкт процесуальних правовідносин, якому доручено проведення судової експертизи, виступає ключовою фігурою в судово-експертній діяльності. Слід підкреслити, що посада судового експерта за своєю природою є винятковою, адже їй притаманні певні особливості, узагальнені нами на рис. 3.

Уточнимо, що гарантії незалежності приватного судового експерта та об'єктивність його висновку, права, обов'язки і відповідальність, принципи та методики проведення ті ж самі, що й у працівників державних експертних установ. Процес підготовки та атестації експертів відбувається за єдиною процедурою. Висновок експерта-економіста слідчий суддя чи суд оцінюють не за підсвідомим, а за своїм внутрішнім переконанням, базуючись на всебічному, повному та об'єктивному дослідженні. При цьому висновок судового експерта державної експертної установи чи приватного судового експерта-економіста не має наперед встановленої сили для слідства чи суду. Доказове значення експертного висновку визначається його об'єктивними якостями, встановленими незалежно від посадового становища експерта та його професійного авторитету.

Як зазначає С.В. Євдокіменко, єдині підходи до належного добору кадрів забезпечують належний рівень кваліфікації таких спеціалістів і, як наслідок, якість, високий рівень та обґрунтованість висновків експертів. Доцільно також запровадити такі вимоги до державних експертів інших державних спеціалізованих установ: МВС, СБУ, МОЗ, Міноборони. Доцільною є пропозиція щодо запровадження окремих кваліфікаційних вимог і до осіб, котрі мають намір займатися судово-експертною практикою як приватні експерти, зокрема в частині вимог до стажу роботи за відповідним фахом. Такі пропозиції стосовно запровадження кваліфікаційних вимог до осіб, які бажають отримати кваліфікацію судового експерта, мають знайти законодавче закріплення у проекті нової редакції Закону «Про судову експертизу» [2].

Важливо зазначити, що нині на ринку праці України відчувається гострий дефіцит у висококваліфікованих експертах-економістах із вищою освітою за відповідною спеціалізацією. Однозначно, що підготовку фахівців для роботи в державних спеціалізованих експертних установах мають здійснювати виші. Позитивним моментом в організації підготовки експертів-економістів є включення у навчальні плани вишів таких економічних курсів, як «Судова бухгалтерія», «Аудит», «Судово-економічна експертиза», «Експертна оцінка правопорушень у сфері економіки», «Контроль над фінансово-економічною безпекою діяльності підприємства», «Фінансово-господарський контроль» і т. д.

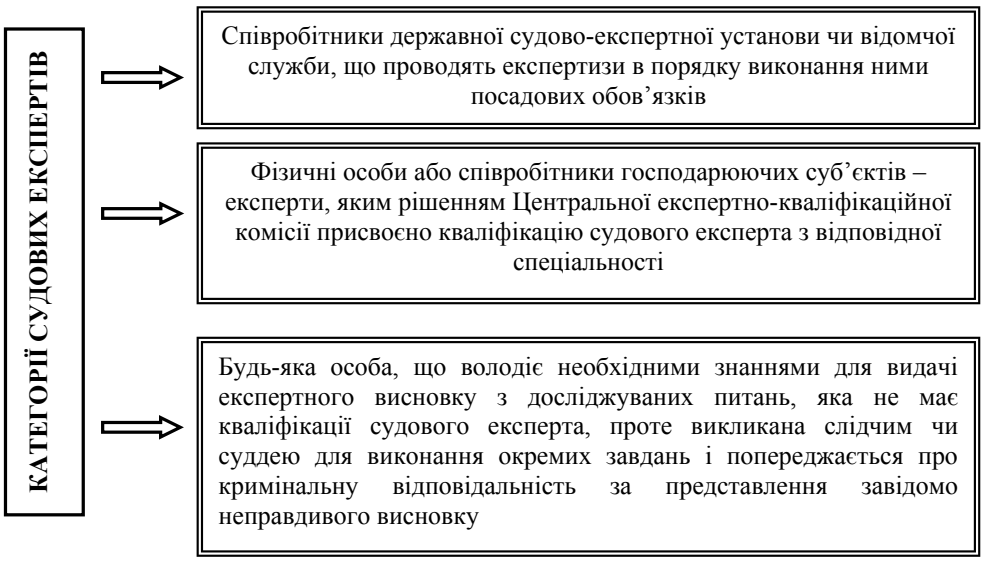


Рис. 2. Категорії судових експертів

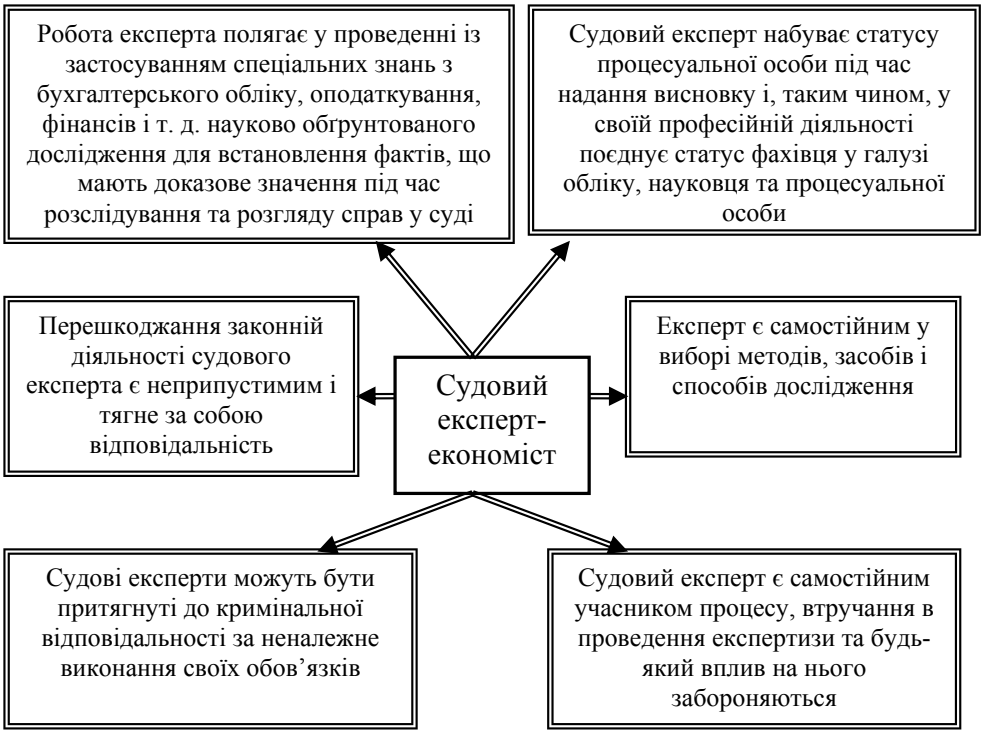


Рис. 3. Особливості посади судового експерта-економіста [2]

Рис. 4. Перелік дисциплін для підготовки судових експертів-економістів [7]

Окрім того, заклавши єдині основи професійної освіти у галузі судової експертизи для державних і недержавних експертів, виші зможуть випускати фахівців різних експертних спеціальностей у рамках відповідних магістерських програм. Наприклад, у Тернопільському національному економічному університеті (факультет обліку і аудиту) у межах спеціальності 071 «Облік і оподаткування» уже в лютому 2018 р. здійснено перший випуск магістрів за освітньою програмою «Економічна експертиза та аудит бізнесу».

Виходячи з того, що важливою проблемою у галузі судової експертизи є наявність експертних помилок, експерт-економіст повинен бути якісно підготовленим, поєднувати фундаментальну наукову підготовку, практичні навички і професійні знання з дисциплін, представлених на рис. 4.

Ми погоджуємося з думкою Н.Є. Стельмах, що нині в підготовці експертів-економістів є очевидні прогалини, а саме: неграмотне застосування методик документальної перевірки, невикористання автоматизації обліку як ефективного засобу контролю, неволодіння експертними методиками як засобом оптимізації правових і управлінських рішень [7]. Тому, крім відомостей про бухгалтерський облік, експертам-економістам життєво необхідні ґрунтовніші знання в частині тонкощів відбиття і виявлення фактів незаконних дій у даних бухгалтерської, фінансової, податкової і статистичної звітності.

Висновки з проведеного дослідження. На основі узагальнення трактування категорії «судово-економічна експертиза» різними авторами нами пропонується під судово-економічною експертизою розуміти процесуальне дослідження економічних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про фактичні дані та обставини конкретної справи, що перебуває у провадженні органу суду, шляхом застосування спеціальних знань і навичок експерта-економіста.

Результати проведеного дослідження підготовки кадрового забезпечення судово-економічної експертизи в Україні свідчать, що в організації освіти, атестації і практичній діяльності експертів-економістів є певні недоліки і проблеми. Для їх вирішення насамперед необхідно у вітчизняній законодавчій базі представити трактування категорії «судово-економічна експертиза» та принципи її проведення, законодавчо ввести у «судово-експертне життя» терміни «судовий експерт», «експерт» і «експерт-економіст».

Окрім того, заклавши єдині основи професійної освіти у галузі судової експертизи для державних і недержавних експертів, виші зможуть випускати фахівців різних експертних спеціальностей у рамках відповідних магістерських програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Судово-економічна експертиза: навч. посіб. / Л.В. Дікань, В.Д. Понікаров, О.В. Кожушко. Х.: Харків. нац. екон. ун-т ім. С. Кузнеця, 2014. С. 250–251.

2. Євдокіменко С.В. Окремі аспекти організації експертної діяльності в Україні щодо проведення судово-економічних експертиз. Право і безпека. 2016. № 2. С. 43–47.

3. Єрмоленко В.А. Сутність дефініції «судово-економічна експертиза». Управління ризиком. 2014. № 12. С. 42–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_12_21.pdf.

4. Крівцова Т.О. Удосконалення правового забезпечення судово-економічної експертизи як форми економічного контролю. Бізнес Інформ. 2015. № 2. С. 48–53.

5. Олійник Л.Г. Судово-бухгалтерська експертиза : сучасний стан та перспективи розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 5. Т. 2. С. 234–237.

6. Романів С.Р., Голяш І.Д. Основні напрямки удосконалення правового регулювання судово-економічної експертизи в Україні. Економіка та суспільство. 2017. № 10. С. 796–801. URL: http://economyandsociety.in.ua / econrch_2017_5_10.

7. Стельмах Н.Є. Підготовка експертів-бухгалтерів: проблеми та перспективи. URL: http://www.economy.nayka.com.ua /1_2016/48.pdf.

8. Федчишина В.В. Щодо окремих аспектів податкової експертизи. Фінансове право. 2016. № 1(35). С. 38–42.

9. Хомутенко О.В. Застосування інформаційного підходу до вивчення судово-економічної експертизи як процесу взаємопов'язаних операцій з інформацією. Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. Х.: Право, 2009. Вип. 9. URL: http://www.hniise.gov.ua/user_files/File/sbornik/2009/Homutenko.pdf.

REFERENCES:

1. Dikan L. V., Ponikarov V. D., Kozhushko O. V. (2014) Sudovo-ekonomichna ekspertyza [Judicial economic expertise]. Harkiv : HNEU im. S. Kuznetsya, pp. 250. (in Ukrainian).

2. Yevdokimenko S. V. (2016) Okremi aspekty orhanizatsiyi ekspertnoyi diyalnosti v Ukrayini shchodo provedennya sudovo-ekonomichnykh ekspertyz [Some aspects of organization of expert activity in Ukraine in conducting judicial economic expertise]. Pravo i bezpeka [Law and safety]. Ukrainian Economics journal., no.2, pp. 43-47.

3. Yermolenko V. A. (2014) Sutnist definitsiyi "sudovo-ekonomichna ekspertyza" [The essence of the definition of "judicial economic expertise"]. Upravlinnya ryzykom [Risk management] (electronic resource). no. 12, pp. 42-43. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_12_21.pdf.

4. Krivtsova T. O. (2015) Udoskonalennya pravovoho zabezpechennya sudovo-ekonomichnoyi ekspertyzy yak formy ekonomichnoho kontrolyu [Improvement of legal support for judicial economic expertise as a form of economic control] Biznes inform [Business inform]. Ukrainian Economics journal., no. 2, pp. 48-53.

5. Oliynyk L. H. (2014) Sudovo-bukhhalterska ekspertyza : suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku [Judicial accounting expertise: current state and development prospects] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu [Bulletin of the Khmelnitsky National University]. Ukrainian Economics journal., vol. 2, no. 5, pp. 234-237.

6. Romaniv S. R., Holyash I. D. (2017) Osnovni napryamky udoskonalennya pravovoho rehulyuvannya sudovo-ekonomichnoyi ekspertyzy v Ukrayini [Main directions of improvement of legal regulation of judicial economic expertise in Ukraine] Ekonomika ta suspilstvo [Economy and society] (electronic resource). no. 10, pp. 796-801.

Available at: http://economyandsociety.in.ua/econrch_2017_5_10. pdf.

7. Stelmakh N. YE. (2016) Pidhotovka ekspertiv-bukhhalteriv : problemy ta perspektyvy [Preparation of expert accountants : problems and perspectives] (electronic resource). Available at: http://www.economy.nayka.com.ua /1_2016/48.pdf.

8. Fedchyshyna V. V. (2016) Shchodo okremykh aspektiv podatkovoyi ekspertyzy [Some aspects of tax expertise] Finansove pravo [Financial law]. Ukrainian Economics journal., no.1(35), pp. 38-42.

9. Khomutenko O. V. (2009) Zastosuvannya informatsiynoho pidkhodu do vyvchennya sudovo-ekonomichnoyi ekspertyzy yak protsesu vzayemopovyazanykh operatsiy z informatsiyeyu [Application of the informational approach to the study of judicial economic expertise as a process of interrelated operations with information]. Teoriya ta praktyka sudovoyi ekspertyzy i kryminalistyky [The theory and practice of judicial expertise and judicial science]. (electronic resource). no. 9. Available at: http://www.hniise.gov.ua/user_files/File/sbornik.pdf.

Romaniv S.R.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Expertise
and Business Audit
Ternopil National Economic University
Budnik L.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Expertise
and Business Audit
Ternopil National Economic University
Sachenko S.I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Expertise
and Business Audit
Ternopil National Economic University

JUDICIAL ECONOMIC EXPERTISE IN UKRAINE: ITS ECONOMIC COURSE AND PERSONNEL SECURITY

Effective development of any country is impossible without the formation of a system of economic measures that would ensure compliance with the law by all economic actors. Practice shows that modern domestic reforms are accompanied by processes of criminalization of society and the growth of crime, mainly in the financial and economic sphere. At the same time, the implementation of the principle of inevitability of punishment presupposes the maximum use in the trial of the results (materials) of the work of the relevant specialists (economists) who possess sufficient knowledge and skills at a sufficient level and necessitates the appointment and conducting of judicial economic expertise during judicial proceedings.

It should be noted that in the context of changing the socioeconomic and legal foundations of society, the scope of application of special accounting knowledge in practice has significantly expanded, since the accounting system is becoming more legal, and therefore, any expert (expert-economist) in this area is impossible to do without special complex (not specific to the investigator or court) knowledge, the specificity of which is their ability to recognize in the accounting information signs of unlawful activity, respectively. Thus, the issue of organization of proper human resources provision of expert activity in Ukraine, in particular, in the part of conducting judicial economic expertise, is relevant.

Judicial economic expertise as a method of applying specialist knowledge of an expert-economist in the field of accounting, economic control, and economic analysis (not specific to the investigator or court), provides the opportunity for law enforcement and judicial authorities to make the most of the processed economic and accounting information for a fair solution of business cases.

The starting point in the study of personnel provision of forensic economic expertise in Ukraine is primarily the definition of the category of “judicial economic expertise”.

Summing up the various opinions of scientists regarding the definition of the concept of judicial economic expertise, we came to the conclusion that this type of forensic examination is considered in four perspectives: as procedural research; as a procedural form; as a process of gathering information; as a sphere of activity.

In our opinion, the judicial economic expertise should be understood as the procedural study of economic objects, phenomena, and processes that contain information about the actual data and circumstances of a particular case that is being investigated by the court body through the application of special knowledge and skills of an expert economist.

The authors discuss the organization of proper human resources provision of expert activity in Ukraine, in particular, in the part of conducting judicial economic expertise. Judicial expert as a subject of procedural legal relations and charged with conducting the judicial examination is a key figure in forensic expert activity. The position of a court expert by nature is exceptional because it has certain features that are presented in our study.

The list of disciplines for the combination of qualitative basic training, practical skills, and professional knowledge of forensic experts-economists is presented.

The results of the study on the training of staffing judicial economic expertise in Ukraine show that there are certain disadvantages and problems in determining the list of subjects of judicial economic expertise, education, certification, and practical activities of economists. To resolve them first of all, it is necessary to present the interpretation of the category “judicial economic expertise” and the principles of its implementation, legislatively introduce the term “expert-economist” in the “judicial expert life”, as well as to intensify the process of creating independent experts at the state level in the domestic legal framework institutions that would conduct any kind of economic expertise.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ

PROBLEMATIC ASPECTS OF LOGISTIC COSTS IDENTIFICATION AND ACCOUNTING

УДК 338.585

Серпенінова Ю.С.
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумський державний університет
Лінська А.С.
магістр
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумський державний університет

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення сутності та класифікації логістичних витрат. На основі проведеного дослідження формалізовано авторську класифікацію логістичних витрат для потреб обліку. Проведено критичний аналіз наявних напрямів удосконалення обліку логістичних витрат та побудовано алгоритм відображення логістичних витрат в обліку згідно з процесно-орієнтованим підходом.
Ключові слова: *логістичні витрати, класифікація логістичних витрат, облік логістичних витрат.*

В статье проанализированы современные подходы к определению сущности и классификации логистических затрат. На основе проведенного исследования формализована авторская классификация логистических затрат для потребностей учета. Проведен критический анализ существующих направлений совершенствования учета логистических затрат и построен алгоритм отображения логистических затрат в учете согласно процессно-ориентированному подходу.
Ключевые слова: *логистические затраты, классификация логистических затрат, учет логистических затрат.*

The article analyses modern approaches to the definition of the nature and classification of logistics costs. On the basis of the study, the author's classification of logistics costs for accounting purposes was formalized. Also, a critical analysis of the existing directions of improvement of logistics costs accounting was conducted, and an algorithm for reflecting logistic costs in the accounting according to a process-oriented approach was constructed.
Key words: *logistics costs, classification of logistics costs, logistics costs accounting.*

Постановка проблеми. У загальній структурі витрат торговельного або виробничого підприємства логістичні витрати займають вагоме місце. Підприємства можуть забезпечувати логістичні процеси як власними силами, так і на умовах аутсорсингу. Побудова та розвиток ефективної логістичної інфраструктури підприємства сприяють забезпеченню стабільної та безперебійної роботи, формують надійну репутацію, що в кінцевому підсумку безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності.

З огляду на це, великого значення набувають питання ідентифікації, класифікації та реєстрації логістичних витрат для потреб обліку, адже облікова інформація є основою для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні облікові аспекти логістичних витрат досліджувалися багатьма вітчизняними та іноземними науковцями. Зокрема, питання визначення сутності та трактування поняття «логістичні витрати» було наведено в працях таких учених, як В.І. Ковшик [8], М.А. Мажар [11], Е.В. Новопісна [14], М.В. Рета [16], З. Задорожний [7], М.В. Харченко [19] та ін.

Підходи до класифікації логістичних витрат висвітлено в працях таких науковців, як О.М. Сумець [18], С.М. Нікшич [13], О.М. Гаврись [5], Л.П. Радецька [15], О.Б. Малей [2], В.С. Рудницький[17]та ін.

Напрями вдосконалення обліку витрат на логістику знайшли своє відображення у працях таких науковців, як О.О. Андрухова [4], Л.Г. Медвідь [10], О.М. Головащенко [6], О.М. Сумець [18].

Утім, незважаючи на велику кількість публікацій, зазначена облікова ділянка потребує подальшого розвитку і дослідження. Зокрема, не існує єдиної думки науковців щодо визначення сутності, складу та класифікації логістичних витрат. Недосконаліть наявного плану рахунків та відсутність єдиного підходу до методики облікового відображення логістичних витрат спричиняють плутанину та складність відображення цих витрат у регістрах та звітності.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та формалізація наявних підходів до облікових аспектів логістичних витрат для їх подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістика як сфера наукових знань являє собою, з одного боку, окрему теоретичну базу, з іншого – це прикладна галузь, що має дуже важливе практичне застосування. Логістичні витрати досліджують для підвищення ефективності управління, оптимізації фінансових потоків, подальшого розподілу і калькуляції витрат. Така багатогранність цієї категорії зумовлює відсутність єдиного трактування як серед науковців (табл. 1), так і чіткості в нормативно-правовому регулюванні.

Отже, серед дослідників немає єдиної думки щодо сутності трактування логістичних витрат. Так, М.В. Рета [16] та М.В. Харченко [19] зосереджують увагу на ресурсному складнику, зазначаючи, що логістичні витрати – це витрати матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів. В.І. Ковшик [8], Д. Малинджак, А. Газда [3] та Е.В. Новопісна [14] стверджують, що логістичні витрати безпосередньо пов'язані з матеріальним переміщенням продукції та товарів. З. Задорож-

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «логістичні витрати»

Автор, джерело	Визначення поняття «Логістичні витрати»
В.І. Ковшик [8]	Логістичні витрати – це витрати підприємства, пов'язані з управлінням, переміщенням та зберіганням матеріалів, енергії, продукції та інформації вздовж ланцюга постачання від точки їх виникнення і до точки споживання.
М.А. Мажар [11]	Логістичні витрати – це витрати на постачання, зберіганнята збут, а також витрати всієї системи матеріально-технічного забезпечення.
Е.В. Новопісна [14]	Логістичні витрати – складова частина загальних витрат підприємства, що є витратами, які супроводжують рух матеріального потоку для виконання пріоритетного завдання логістичної системи – доставки товару в потрібне місце, у потрібній кількості, за певний термін і за заданого рівня витрат.
М.В. Рета [16]	Логістичні витрати – це грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язані із забезпеченням бізнес-процесів та операцій із переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи.
З. Задорожний, А. Грицишина [7]	Логістичні витрати – це складова частина витрат операційної діяльності підприємства, пов'язаних із вивченням ринку запасів, їх закупівлею і складуванням, зберіганням, відвантаженням та зовнішнім транспортуванням.
Д. Малинджак, А. Газда [3]	Логістичні витрати – це витрати, пов'язані з широкомасштабним переміщенням товарів і залежать від параметрів, що базуються на часі та просторі, а також на елементах оцінки. Витрати на логістику є результатом того, що логістика створює умови для виникнення цих рухів, управляє та захищає їх.
М.В. Харченко [19]	Логістичні витрати – це витрати матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, які зумовлені дотриманням підприємствами своїх зобов'язань із виконання робіт та надання послуг на замовлення споживачів.

ний та А. Грицишина [7] пропонують для цілей обліку ввести поняття «логістичні затрати».

Кожен з авторів виокремлює певні особливості в трактуванні вищезгаданої категорії, втім, всі вони погоджуються, що логістичні витрати виникають під час здійснення підприємством логістичних операцій і функцій (транспортування, складування, обслуговування замовлення та споживача).

Таким чином, незважаючи на розмаїття трактувань категорії «логістичні витрати», у цілому спостерігається єдність за економічною сутністю, але в межах цієї єдності спостерігаються певні відмінності у складі суб'єктів, об'єктів, функцій, ресурсів тощо, що зумовлює потребу у виокремленні таких критеріїв для їх подальшого групування й узагальнення з метою побудови класифікації логістичних витрат (табл. 2).

Проведений аналіз свідчить про наявність значного наукового інтересу до питання класифікації логістичних витрат, що має як теоретичне, так і практичне значення. З методологічного погляду класифікація логістичних витрат є важливим інструментом, що забезпечує усвідомлення їх сутності, впорядкованості та формалізації. У практичній площині класифікація логістичних витрат дає змогу визначити обґрунтований підхід до їх аналізу та вибору шляхів оптимізації.

Втім, у межах цих підходів, як правило, логістичні витрати досліджують із погляду загальної економічної теорії або фінансової оптимізації, що не завжди враховує зручність облікового відображення. Оскільки предметом нашого дослідження є саме облікові аспекти логістичних витрат, то ми пропонуємо класифікувати логістичні витрати за трьома обліковими напрямами (рис. 1).

Запропонована класифікація логістичних витрат охоплює всі складові частини облікової роботи: податковий, фінансовий та управлінський облік. Зокрема, ми погоджуємося з розподілом логістичних витрат для податкових розрахунків, що запропонований такими науковцями, як З. Задорожний та А. Грицишина [7].

Також, на нашу думку, дуже влучним для потреб фінансового обліку є підхід, який запропоновала С.В. Мішина [12], до обліку логістичних витрат на забалансових рахунках для підвищення інформаційного забезпечення. Для потреб управлінського обліку важливо здійснювати облік витрат за центрами відповідальності, як стверджує О.Б. Малей [2].

Запропонована класифікація логістичних витрат дає широкі можливості для вдосконалення їх обліку, що сприяє підвищенню ефективності їх аналізу, управління та оптимізації. Крім того, напрями вдосконалення бухгалтерського обліку логістичних витрат є предметом дослідження низки науковців. Узагальнення даних пропозицій наведено в табл. 3.

Так, Л.Г. Медвідь та А.В. Левкович [10] пропонують здійснювати облік за центрами відповідальності другого рівня, розробивши робочий план рахунків із використанням аналітики 3-го та 4-го порядків. О.О. Андрухова та І.А. Якімов [4] говорять про створення нового рахунку 29 «Логістичні витрати на постачання» та розширення рахунків 91 «Загальновиробничі витрати» і 92 «Адміні-

Таблиця 2

Підходи до класифікації логістичних витрат

Автор, джерело	Ознаки, за якими здійснена класифікація логістичних витрат
О.М. Сумець [18]	Класифікація за фазово-функціональною ознакою: – поточні (просування матеріальних цінностей, управління інформаційними потоками, витрати, пов'язані із форс-мажорами та ризиками, відсотки за використання позичкового капіталу); – капітальні (на створення запасів, пов'язані з незавершеним виробництвом, вкладення в інфраструктуру)
С.М. Нікшич [13]	Визначено структуризацію логістичних витрат: – економічна (за логістичними процесами та сферами переміщення матеріального потоку); – управлінська (потреба у плануванні та прогнозуванні)
О.М. Гаврись, В.І. Ковшик [5]	Фасетна класифікація (48 видів логістичних витрат) за трьома рівнями групування: – логістичні функції; – зміна у часі; – етап у ланцюгу постачання
Л.П. Радецька, Ю.В. Єгорова [15]	Багатокритеріальна класифікація: – за фазами логістичного процесу; – за логістичними потоками; – за групами витрат, що є співзалежними у складі загальних витрат; –за групами витрат, що підлягають нормуванню залежно від результатів АВС-аналізу; – залежно від обсягу товарообігу; – за елементами витрат
О.Б. Малей [2]	Логістичні витрати класифікуються як: 1) капіталізовані: –основний капітал (основні засоби, нематеріальні активи); – оборотні активи (запаси, незавершене виробництво); 2) поточні: –за етапами процесу відтворення; – за центрами витрат; – за основними складниками логістичних процесів; – за економічними елементами; – за елементами витрат (індивідуально для кожної компанії)
В.С. Рудницький, О.В. Рудницька[17]	Класифікація для потреб управлінського обліку: – за можливістю впливу на управлінські рішення; – відповідно до результатів АВС-аналізу; – АВС-калькулювання; – залежно від обсягу товарообороту; – за статтями витрат на збут
М. Бернацький, Р. Ковалак [1]	Синтетична класифікація за критеріями: – тип; – етап та місце існування; – логістичний сегмент; – відношення до розміру використаного матеріалу та виробництва
З. Задорожний, А. Грицишина [7]	Групування витрат відповідно до певних цілей: – за способом перенесення вартості на продукцію; – за видами продукції (робіт, послуг); – за статтями калькуляції; – за економічним змістом (елементами витрат); – за місцем виникнення витрат; – за календарними періодами; – за функціями управління; – залежно від доцільностіїх здійснення

стративні витрати». О.М. Головащенко [6] пропонує розширення няавних рахунків витрат (91, 92, 93) та деталізацію аналітики даних рахунків для потреб обліку логістичних витрат. О.М. Сумець [18] пропонує процесний підхід до обліку логістичних витрат, тобто за фазами логістичного процесу.

Фактично в діючому плані рахунків для обліку логістичних витрат передбачено лише один рахунок – 93 «Витрати на збут». Проте, на нашу думку, логістичні витрати можуть виникати на будь-якому етапі господарської діяльності, а не лише на етапі реалізації, тому цей рахунок на забезпечує в повному обсязі потреби облікового відображення логістичних витрат.

Також ми не погоджуємося з пропозиціями окремих авторів щодо аналітичної деталізації рахунку 93 «Витрати на збут» у частині логістичних витрат, адже витрати на збут є за своєю природою логістичними витратами і повинні відноситися до їх складу в повному обсязі. Доречніше було б погодитися з про-

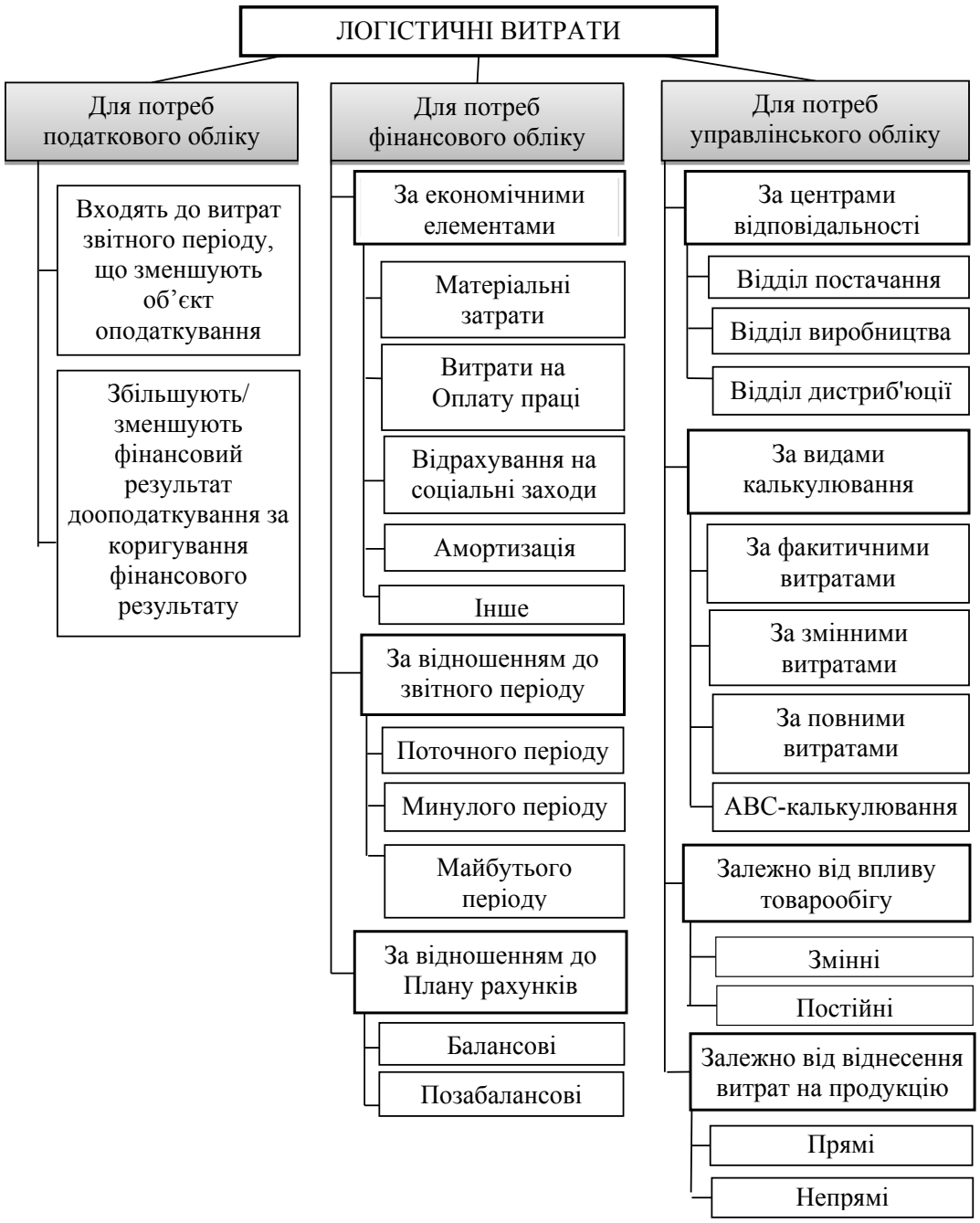


Рис. 1. Класифікація логістичних витрат для потреб обліку

Джерело:складено авторами на основі [2; 7; 9; 12]

позиціями авторів щодо аналітичної деталізації в частині логістичних витрат для інших рахунків. Зокрема, у сучасних умовах зростання витрат на обслуговування інформаційних потоків та документообігу є доцільним виокремлення аналітичного рахунку для обліку цих витрат у складі рахунку 92 «Адміністративні витрати», наприклад 929 «Витрати на адміністрування логістичних процесів».

Щодо обліку логістичних витрат на етапі постачання, то, на нашу думку, треба дотримуватися загальноприйнятої практики включення таких витрат у первісну вартість придбаних запасів із відображенням транспортно-заготівельних витрат (які за своєю природою також є логістичними витратами) по дебету рахунку 209.

Авторське узагальнення досліджених підходів дає змогу формалізувати власний підхід до вирішення облікової реєстрації логістичних витрат, що продемонстровано на рис. 2.

Ми згодні з пропозицією О.О. Андрухової та І.А. Якімова [4] щодо виділення окремого рахунку для обліку логістичних витрат. Утім, ми пропонуємо його назву викласти в редакції 29 «Логістичні витрати», а не «Логістичні витрати постачання»,

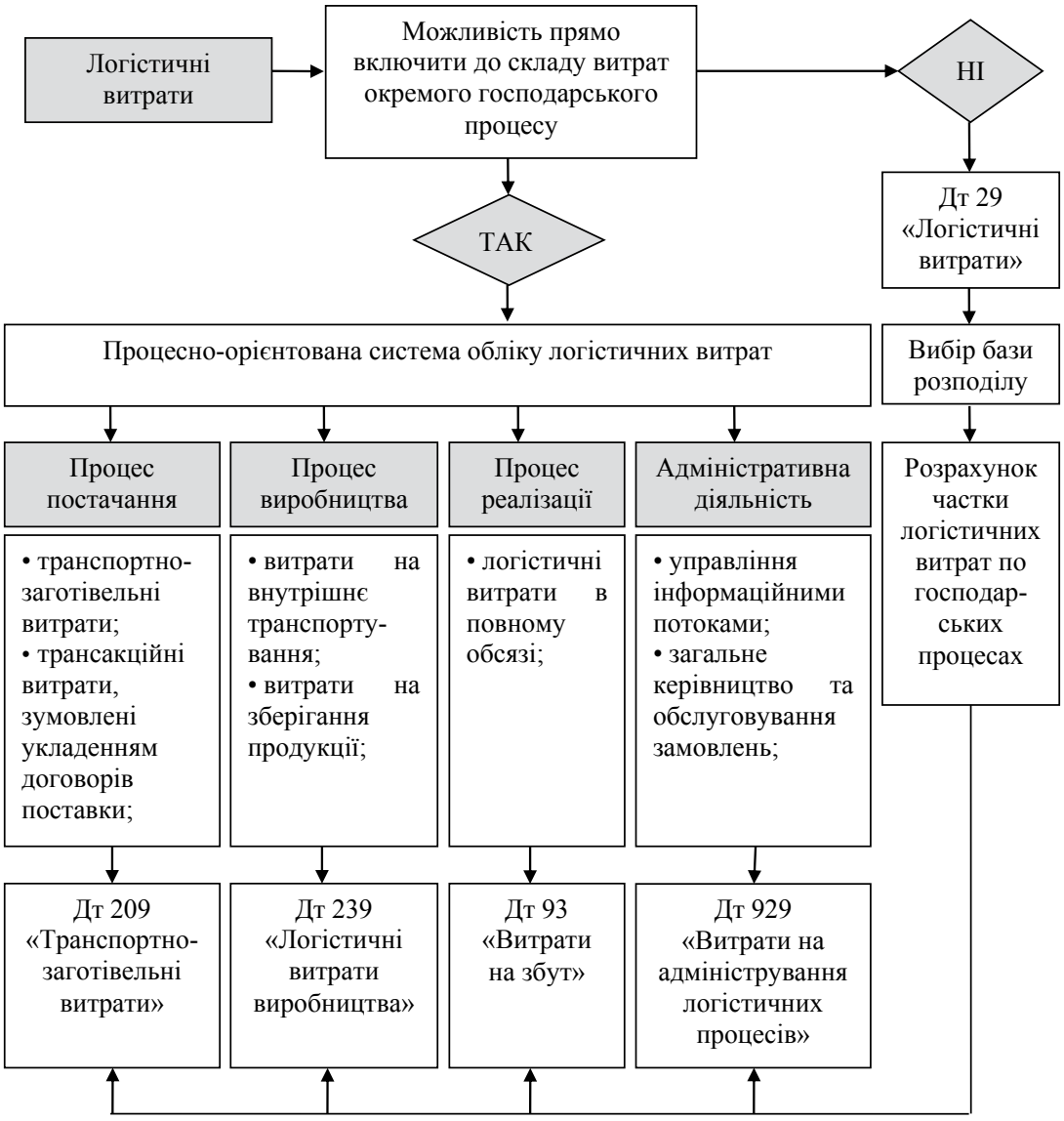


Рис. 2. Алгоритм відображення логістичних витрат в обліку згідно з процесно-орієнтованим підходом

Джерело: авторська розробка

а також пропонуємо використовувати цей рахунок тоді, коли не можемо безпосередньо віднести логістичні витрати до складу витрат окремого господарського процесу. У цьому разі доречним буде застосування бази розподілу (прямі матеріальні витрати, пряма витрати на оплату праці, години праці робітників, машино-години, і т. д.), яка повинна бути вибрана підприємством самостійно з урахуванням власної специфіки діяльності.

Коефіцієнт розподілу логістичних витрат розраховується аналогічно до затвердженої методики коефіцієнту розподілу транспортно-заготівельних витрат. Безперечно, головною умовою його застосування є повністю прописаний пункт в обліковій політиці суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз підходів науковців до трактування сутності та класифікації логістичних витрат дає змогу стверджувати про відсутність єдиної думки авторів із цього напряму дослідження.

Широке розмаїття наявних класифікаційних ознак свідчить про складність та багатогранність логістичних витрат і зумовлює потребу подальшого дослідження даного питання в напрямі облікового відображення витрат. Для цього запропоновано авторську класифікацію логістичних витрат для потреб обліку.

На основі дослідження наявних підходів до відображення логістичних витрат на рахунках бухгалтерського обліку сформоване авторське бачення вирішення проблеми ідентифікації та облікової реєстрації логістичних витрат згідно з процесно-орієнтованим підходом.

Таблиця 3

Аналіз підходів до вдосконалення обліку логістичних витрат на підприємстві

Автор, джерело	Синтетичний облік		Аналітичний облік	
	Код	Назва рахунку	Код	Назва рахунку
Л.Г. Медвідь, А.В. Левкович [10]	23	«Виробництво»	239	«Логістична діяльність» (рахунки 3-го та 4-го порядку – за центрами відповідальності)
О.О. Андрухова, І.А. Якімов [4]	29	«Логістичні витрати на постачання»	-	-
	91	«Загальновиробничі витрати»	911	«Умовно-постійні логістичні витрати»
			912	«Умовно-змінні логістичні витрати»
	92	«Адміністративні витрати»	921	«Логістичні витрати на адміністрування»
О.М. Головащенко [6]	91	«Загальновиробничі витрати»	911	«Логістичні витрати на виробництво»
	92	«Адміністративні витрати»	921	«Логістичні витрати на адміністрування»
	93	«Витрати на збут»	931	«Логістичні витрати на збут»
			932	«Логістичні витрати на транспортування»
			933	«Логістичні витрати на виконання замовлень»
О.М. Сумець [18]	90	«Собівартість реалізації»	901	«Собівартість реалізованої готової продукції»
			902	«Собівартість реалізованих товарів»
			903	«Собівартість реалізованих робіт послуг»
			904	«Страхові виплати»
	91	«Загальновиробничі витрати»	911	«Логістичні витрати на виробництво»
	92	«Адміністративні Витрати»	921	«Логістичні витрати на адміністрування»
	93	«Витрати на збут»	931	«Логістичні витрати на збут»
			932	«Логістичні витрати на транспортування»
			933	«Логістичні витрати на виконання замовлення»

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Biernacki M., Kowalak R. Rachunek kosztów logistyki w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, 34 p. ISBN 978-83-7695-005-1.
2. Maley A., Logistic costs in the accounting system: the problem of identification and registration. Accounting, Audit, Analysis: Science, Studies and Business Synthesis to mark 70th anniversary of Accounting and Audit Department: International Scientific Conference Held in Lithuania October 15–16, 2015 at Vilnius University, Faculty of Economics. Vilnius: Vilnius university publishing house, 2015. P. 233–240.
3. Malindżak D., Gazda A. Podstawy teorii logistyki w przedsiębiorstwie, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów, 2011.
4. Андрухова О.О., Якімов І.А. Організація обліку логістичних витрат. Наука і економіка. 2010. № 4. С. 70–73.
5. Гаврись О.М., Ковшик В.І. Фасетна класифікація логістичних витрат промислових підприємств. Економічний аналіз. 2014. Т. 16. № 2. С. 90–97.
6. Головащенко О.М. Інформаційне забезпечення визнання логістичних витрат. Торгівля і ринок України. 2010. № 30. Т. 2. С. 399–404.
7. Задорожний З., Грицишин А. Логістичні витрати та їх класифікація. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. Вип. 2. С. 109–117.
8. Ковшик В.І. Управління логістичними витратами машинобудівних підприємств: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків, 2017. 240 с.
9. Кузнецова Т.В. Логистические затраты: экономическое содержание, состав, типология. Экономика и управление. 2012. № 3 (31). С. 29–34.
10. Левкович А.В., Медвідь Л.Г. Управлінський облік витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2017. Вип. 3 (38). С. 85–93.
11. Мажар М.А. Управління логістичними витратами підприємства. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. Вип. 3. С. 86–91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2012_3_15.
12. Мішина С.В., Мішин О.Ю. Ієрархічна класифікація логістичних витрат за функціональним призначенням. Бізнес Інформ. 2011. № 9 (404). С. 103–105.
13. Нікшич С.М. Оцінювання слабоструктурованих складових логістичних витрат машинобудівних підприємств: автореф. дис. … к.е.н.: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)»; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2008. 24 с.
14. Новопісна Е.В. Чинники, що впливають на формування логістичних витрат підприємства. Управління проектами та розвиток виробництва. 2009. № 4(32). С. 123–129.
15. Радецька Л.П., Єгорова Ю.В. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат у системі управлінського обліку. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. № 2. Т. 1. С. 113–117.
16. Рета М.В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік. Бізнес Інформ. 2012. № 8. С. 155–158.

17. Рудницький В.С., Рудницька О.В. Логістичні витрати основних бізнес-процесів у торгівлі та їх класифікація. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Тернопіль, 30 червня 2017 р. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. С. 57–58.

18. Сумец О.М. Логістичні витрати підприємств олійно-жирової галузі: формування та оцінювання: монографія. Харків: НУА, 2017. 243 с.

19. Харченко М.В. Аспекти дослідження логістичних витрат та їх вплив на дохідність діяльності аеропорту. Економічний аналіз. 2015. Т. 19. № 2. С. 148–157.

REFERENCES:

1. Biernacki M., Kowalak R. (2010) Rachunek kosztów logistyki w zarządzaniuprzedsiębiorstwem [Logistics costs management in enterprise management], Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, p. 34.

2. Maley A. (2015) Logistic costs in the accounting system: the problem of identification and registration // Accounting, Audit, Analysis: Science, Studies and Business Synthesis to mark 70th anniversary of Accounting and Audit Department: International Scientific Conference Held in Lithuania October 15–16, 2015 at Vilnius University, Faculty of Economics. – Vilnius: Vilnius university publishing house, p. 233-240.

3. Malindżak D., Gazda A. (2011) Podstawy teorii logistyki w przedsiębiorstwie [Basics of logistics theory in an enterprise]. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów.

4. Andrukhova O. O., Jakimov I. A. (2010) Orghanizacija obliku loghistychnykh vytrat [Organization of logistics costs accounting]. Nauka i ekonomika [Science and Economics], no. 71, pp. 70-73.

5. Ghavrysj O. M., Kovshyk V. I. (2014) Fasetna klasyfikacija loghistychnykh vytrat promyslovykh pidpryjemstv [Facet classification of logistics costs of industrial enterprises]. Ekonomichnyj analiz : zb. nauk. Pracj [Economic analysis: a collection of scientific works], vol. 16, no. 2, pp. 90-97. Ternopil: Ternopil National Economic University

6. Gholovashhenko O.M. (2010) Informacijne zabezpechennja loghistychnykh vytrat u systemi obliku [Information support for logistics costs in the accounting system]. Torghivlja i rynok Ukrajiny. Zbirnyk naukovykh pracj [Trade and the market of Ukraine. Collection of scientific works], vol. 2, no. 30, pp. 399-404.

7. Zadorozhnyj Z., Ghrycyshyn A. (2017) Loghistychni vytraty ta jikh klasyfikacija [Logistics costs and their classification]. Visnyk Ternopiljsjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu [Bulletin of the Ternopil National University of Economics], no. 2, pp. 109-117.

8. Kovshyk V. I. (2017) Upravlinnja loghistychnymy vytratamy mashynobudivnykh pidpryjemstv [Management of logistics costs of machine-building enterprises] (PhD Thesis), Kharkiv: National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, p. 240.

9. Kuznetcova T.V. (2012) Logisticheskie zatraty: ekonomicheskoe soderzhanie, sostav, tipologiia [Logistical costs: economic content, composition, typology]. Ekonomika i upravlenie [Economics and Management], vol. 3, no. 31, pp. 29-34.

10. Levkovych A. V., Medvidj L. (2017) Upravlinsjkyj oblik vytrat u systemi upravlinnja loghistychnoju dijaljnistju pidpryjemstva [Management accounting of expenses in the system of management of logistics activities of the enterprise]. Problemy teoriji ta metodologhiji bukhghaltersjkogho obliku, kontrolju i analizu : zb. nauk. pr. [Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis: a collection of scientific works], vol. 3, no. 38, pp. 85-93. Zhytomyr: ZhDTU.

11. Mazhar M. A. (2012) Upravlinnja loghistychnymy vytratamy pidpryjemstva [Management of logistics costs of the enterprise]. Visnyk aghrarnoji nauky Prychornomor'ja [Bulletin of the Agrarian Science of the Black Sea Region], vol. 3, pp. 86-91.

12. Mishyna S. V., Mishyn O. Ju. (2011) Ijerarkhichna klasyfikacija loghistychnykh vytrat za funkcionaljnym pryznachennjam [Hierarchical classification of logistics costs for functional purposes]. Biznes Inform [Business Inform], vol. 9, no. 441, pp. 103-105.

13. Nikshych S. M. (2008) Ocinjuvannja slabostrukturovanykh skladovykh loghistychnykh vytrat mashynobudivnykh pidpryjemstv [Assessment of weakly structured components of logistics costs of machine-building enterprises (PhD Thesis). Lviv: National University “Lviv Polytechnic”, p. 24.

14. Novopisna E.V. (2009) Chynnyky, shho vplyvajutj na formuvannja loghistychnykh vytrat pidpryjemstva [Factors influencing the formation of logistics costs of the enterprise]. Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva Zb.nauk.pr.[Project Management and Production Development: Collection of Scientific Papers], vol. 4, no. 32, pp. 123-129. Lugansk: View of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University.

15. Radecjka L. P., Jeghorova Ju. V. (2011) Baghatokryterialjna klasyfikacija loghistychnykh vytrat u systemi upravlinsjkogho obliku [Multicriterial classification of logistics costs in the system of managerial accounting]. Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu. Ekonomichni nauky [Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences.], vol. 2, no. 1, pp. 113-117.

16. Reta M.V. (2012) Loghistychni vytraty: vyznachennja, klasyfikacija ta oblik [Logistic Costs: Definition, Classification and Accounting]. Biznesinform [Biznesinform], no. 8, pp. 155-158.

17. Rudnycjkyj V. S., Rudnycjka O. V. (2017) Loghistychni vytraty osnovnykh biznes-procesiv u torghivli ta jikh klasyfikacija [Logistics costs of major business processes in trade and their classification]. Proceedings of the Accounting, taxation and control: theory and methodology: a collection of materials international science-practice internet conference (Ukraine, Ternopil, June 30, 2017), Ternopil: TNEU, pp. 57-58.

18. Sumec O. M. (2017) Loghistychni vytraty pidpryjemstv olijno-zhyrovoji ghaluzi: formuvannja ta ocinjuvannja: monoghrafija [Logistic costs of oil and fat industry enterprises: formation and evaluation: monograph]. Kharkiv: publishing house of the People's Ukrainian Academy, p. 243.

19. Kharchenko M. V. (2015) Aspekty doslidzhennja loghistychnykh vytrat ta jikh vplyv na dokhidnistj dijaljnosti aeroportu [Aspects of the study of logistics costs and their impact on the profitability of the airport]. Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. Pracj [Economic analysis: a collection of scientific works] (eds. V. A. Derij), Ternopil: Ternopil Economic University – Ternopiljsjkyj, vol. 19, no. 2, pp. 148-157.

Serpeninova Y.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,
Academic and Research Institute of Business Technologies
"Ukrainian Academy of Banking",
Sumy State University
Linska A.S.
Graduate Student,
Academic and Research Institute of Business Technologies
"Ukrainian Academy of Banking",
Sumy State University

PROBLEMATIC ASPECTS OF LOGISTIC COSTS IDENTIFICATION AND ACCOUNTING

In the overall cost structure, logistics costs occupy a significant place. The construction and development of an efficient logistics infrastructure contribute to ensuring stable and effective work, forming a good reputation, and affects the financial performance of the company.

Issues of identification, classification, and registration of logistics costs for accountancy purposes are of great importance since accounting information is the basis for making managerial decisions.

However, despite a large number of publications, the specified accounting area needs further development and research. In particular, there is no consensus among scientists on the definition of the nature, composition, and classification of logistics costs. The imperfection of the existing Chart of accounts and the lack of a unified approach to the methodology for logistics costs accounting is causing confusion and the complexity of displaying data in documentation and reports.

The analysis of scientists' approaches to the interpretation of the essence and the classification of logistics costs allows us to state that there is no consensus among authors in this area of research. The wide variety of existing classifications indicates the complexity of logistics costs and necessitates further study of this issue in the direction of accounting cost reflection.

The author's classification of logistics costs for accounting purposes is proposed. There are three areas for classification: for tax, financial, and managerial accounting purposes. The proposed classification of logistics costs offers wide opportunities for their accounting, which contributes to improving the efficiency of their analysis, management, and optimization.

The analysis of approaches concerning displaying logistic expenses on accounting transactions is carried out. In order to improve the accounting of logistics costs, an algorithm for reflecting logistic costs in the accounting is developed in accordance with a process-oriented approach.

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА

ВПЛИВ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ПОКАЗНИКІВ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF STRUCTURAL CHANGES IN INDICATORS OF RETAIL MARKET OF UKRAINE

УДК 339.13(142).017:339.37

Рахман М.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Білоконь В.О.
студент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Мета статті полягає у дослідженні теоретичної сутності та особливостей роздрібної торгівлі, виявленні основних проблем, тенденцій і перспектив розвитку галузі. Проведено аналіз структурних зрушень економічних показників ринку роздрібної торгівлі в динаміці. Окреслено сучасні реалії та тенденції роздрібної торгівлі.
Ключові слова: *роздрібна торгівля, ритейл, товарооборот, галузь торгівлі, ринок, аналіз структурних зрушень, обсяг реалізації, Україна, рекомендації.*

Цель статьи заключается в исследовании теоретической сущности и особенностей розничной торговли, выявлении основных проблем, тенденций и перспектив развития отрасли. Проведен анализ структурных сдвигов экономических показателей рынка розничной торговли в динамике. Определены современные реалии и тенденции розничной торговли.
Ключевые слова: *розничная торговля, ритейл, товарооборот, отрасль торговли, рынок, анализ структурных сдвигов, объем реализации, Украина, рекомендации.*

The purpose of the paper is to study the theoretical essence and features of the retail market, to identify the main problems, trends, and prospects of the industry. The analysis of structural changes in the economic indicators of the retail trade market in dynamics is conducted. The current realities and trends of retail trade are outlined.
Key words: *retail; turnover; trade, market, analysis of structural shifts, sales volume, Ukraine, recommendations.*

Постановка проблеми. Головною метою комерційної діяльності є отримання прибутку за допомогою задоволення купівельного попиту. Ця мета є важливою для підприємств та організацій, а також і для деяких осіб, що здійснюють операції на товарних ринках та ринку послуг. Підприємства, що займаються роздрібною торгівлею та мають низьку рентабельність, стають неконкурентоспроможними та в кінцевому підсумку можуть припинити свою діяльність. Налагодження неприбуткової роботи можливе тільки за великого приросту обсягів господарської діяльності у деяких галузях економіки.

Торгівля – це провідна галузь господарювання, і від зростання та розвитку обороту торгівлі на роздрібному ринку багато у чому залежить результат діяльності системи торгівлі.

Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку ринку роздрібної торгівлі є надважливим для досягнення стабільних позитивних результатів діяльності підприємств в Україні та знаходження шляхів вирішення нагальних проблем у галузі. Покращення стану та подальший розвиток має вплинути на стабілізацію економічного, політичного та соціального становища й створення додаткової кількості робочих місць в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням розвитку ринків роздрібної торгівлі приділено увагу у роботах провідних вітчизняних й закордонних науковців, таких як В. Апопій, В. Радаєв, Дж.Р. Еванс, Б. Берман, А. Мазаракі, Т. Кент, Я. Гончарук, О. Омар та інші. Праці вчених та економістів показують специфіку і плюси роздрібної торгівлі, перспективи й тенденції наступного розвитку торгівельної галузі.

Огляд літературних джерел на досліджувану тематику доказує нестачу наукових розробок із проблем розвитку роздрібної торгівлі в Україні й аналізу загальних державних обставин роздрібної торгівлі України на початок 2018 року.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження теоретичної сутності та особливостей ринку роздрібної торгівлі, аналізу структурних змін основних статистичних показників ринку України, а також визначення закономірностей та тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з процесом руху товарів від виробників до споживачів, кінцевою ланкою, яка закінчує шлях господарських зв'язків, є роздрібна торгівля.

Матеріальні ресурси у роздрібній торгівлі перетворюються зі сфери обігу у сфери індивідуального, колективного та особистого споживання, тобто вони є власністю споживачів. Цей процес відбувається за допомогою шляху купівлі-продажу, оскільки споживачі отримують необхідні їм товари в обмін на власні фінансові ресурси. При цьому створюється стартова можливість для нового циклу виробництва й обігу, бо товар переходить у гроші [1].

Згідно із «Законом про внутрішню торгівлю» [2]:

– торговельна діяльність – діяльність із продажу товарів, у тому числі власного виробництва, або посередницька діяльність, у тому числі із надання агентських, комісійних та інших послуг у

просуванні товарів від виробників (постачальників) до кінцевого покупця;

– внутрішня торгівля – торговельна та виробничо-торговельна діяльність суб'єктів господарювання, пов'язана з продажем вітчизняних та/або імпортованих споживчих товарів на внутрішньому ринку;

– об'єкт торгівлі – спеціально облаштовані місця для провадження торговельної та/або виробничо-торговельної діяльності, розташовані в окремих капітальних спорудах або приміщеннях іншої капітальної чи тимчасової споруди некапітального типу, або в розвізних, переносних технічних, транспортних засобах, або на земельній ділянці, наданій для провадження торговельної діяльності в порядку, визначеному законом;

– суб'єкт торговельної діяльності – виробник, постачальник, продавець, покупець у сфері внутрішньої торгівлі [2].

Роздрібні торгівці виконують низку функцій, які збільшують цінність надаваних ними товарів і послуг. Зазвичай це такі функції [3]:

Рис. 1. Функції роздрібної торгівлі

Досягнення високого рівня задоволеності клієнтів включає організацію сервісу, яка характеризується рівнем обслуговування та додатковими послугами залежно від цін, які утворюються у процесі виробництва, реалізації і організації споживання цих послуг.

Роздрібна торгівля зараз загалом є однією з галузей сфери економіки, що найбільш динамічно розвивається. В останні роки перед фінансово-економічною кризою у сфері торгівлі в Україні відбулися деякі позитивні зміни. Майже закінчився процес приватизації у сфері товарного обігу. Визначилася міцна тенденція до реального збільшення обсягу товарного товарообігу, що є свідченням розширення й активізації внутрішнього споживчого ринку. Темпи нарощування роздрібного товарообігу значно перевищують темпи нарощування валового внутрішнього продукту. Є позитивні зміни у структурі товарообороту[4].

У загальному обігу роздрібної торгівлі у 2017 році більше половини обсягів (60,2%) припадало на товарообіг від продажу непродовольчих товарів, а 39,8% – на товарообіг продовольчих товарів. У 2016 році їх питома вага становила 59% і 41%. За 2013–2017 роки обсяг товарообігу зріс із 433 081 до 586 330 млн. грн., з перевагою частки непродовольчих товарів на всьому проміжку часу, яка зросла на більш ніж 1% з 2013 по 2017 рік (табл. 1).

Присутня тенденція до зменшення кількості підприємств роздрібної торгівлі на всьому періоді аналізу, окремо треба відзначити події 2013–2014 рр., коли кількість підприємств зменшилася на трохи менше ніж на 20%. Ще одним зрушенням став 2017 рік, за якого кількість об'єктів роздрібної торгівлі зменшилася на понад 10 тисяч одиниць (понад 20% від результату попереднього року та спад до рівня 44% за базисним 2001 роком, кількісні зміни – понад 50 тисяч об'єктів роздрібної торгівлі).

Кількість магазинів переважає кількість напівстаціонарних об'єктів торгівлі на всьому періоді дослідження та збільшує свою частку з кожним роком, проте в 2017 році досягла максимального рівня в 83,2%. Узагальнюючи, можна відзначити зменшення кількості об'єктів торгівлі взагалі та зменшення кількості складника цих об'єктів у вигляді напівстаціонарних об'єктів торгівлі, кількість яких зменшується з більшим темпом, у результаті чого частка магазинів зростає.

Водночас кризовий стан економіки країни також змінює структуру роздрібних продажів, збільшуючи

Таблиця 1

Структурні зміни роздрібного товарообороту за 2013–2017 роки [5]

Роки	Роздрібний товарооборот, млн. грн			Структура, у %	
	всього	продовольчих товарів	непродовольчих товарів	продовольчих товарів	непродовольчих товарів
2013	433081	177996,3	255084,7	41,1	58,9
2014	438343	181035,7	257307,3	41,3	58,7
2015	487558	200386,3	287171,7	41,1	58,9
2016	555975	227949,8	328025,3	41	59
2017	586330	233359,3	352970,7	39,8	60,2

частку ринку неорганізованої торгівлі. У структурі роздрібного товарообігу за 2008–2017 роки обсяг неорганізованої торгівлі зріс з 45,7% у 2008 році до 53,2% у 2017 році з найбільшими змінами у 2011 і 2015 роках (рис. 2.5.).

Згідно зі статистичними даними, з 2008 до 2016 року ринок роздрібної торгівлі мав стрімке щорічне збільшення та вважається справедливо одним із найшвидших сегментів вітчизняної економіки, що розвиваються. Це пояснюється тим, що національна валюта знецінювалась у цей період, більшість операцій проводяться в національній валюті, їх облік простежується також у ній. Проте, якщо брати до уваги ці показники в іншій валюті, можна простежити обернену тенденцію.

Лідером за темпами зростання торговельних мереж в Україні є Київ. Це зумовлено більшим, порівняно з іншим населенням України, рівнем доходів мешканців міста. Згідно з сучасними соціально-економічними умовами господарювання, розвиток роздрібної торгівлі України значно залежить від рівня забезпеченості населення, кількості

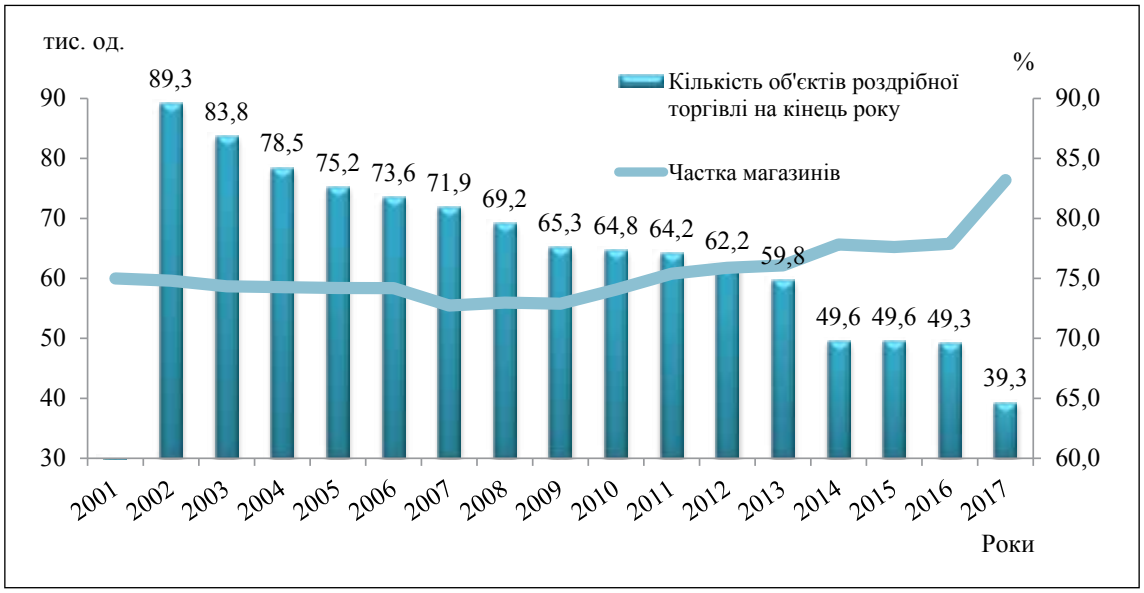


Рис. 2. Динаміка кількості об'єктів роздрібної торгівлі за 2001–2017 рр., тис. од.

Джерело: розроблено автором за даними [5]

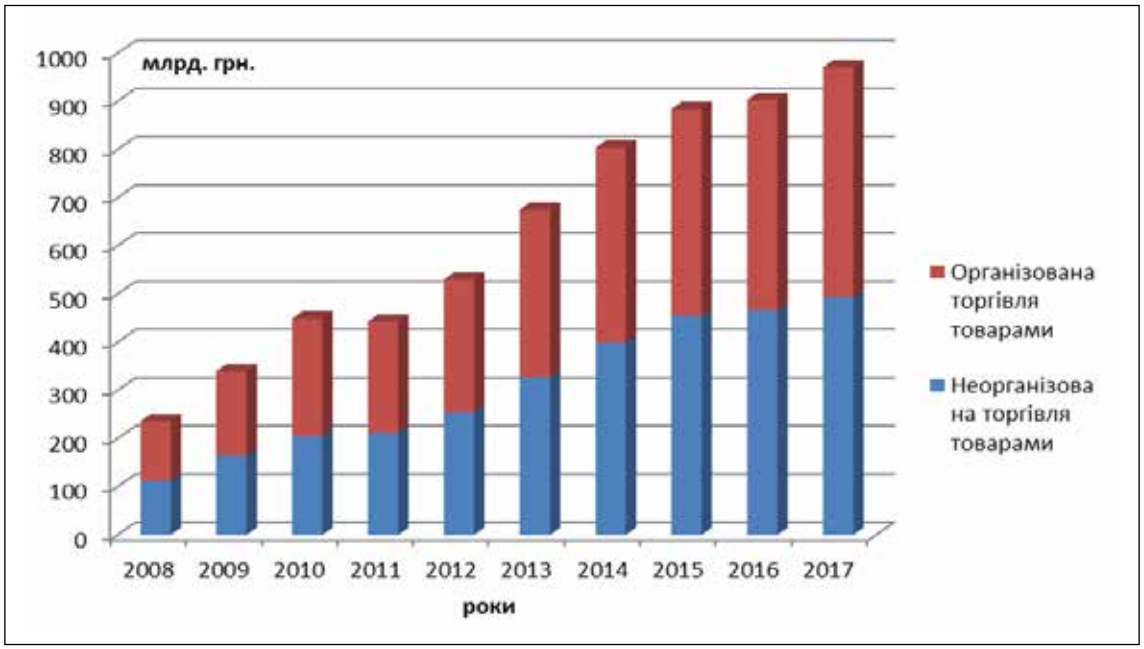


Рис. 3. Структура роздрібних продажів за 2008–2017 роки, млрд. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [5]

об'єктів роздрібної торгової мережі, форм організації й спеціалізації. Динамічне зростання торгівлі засвідчується статистичними даними Державного комітету статистики України, з якого видно те, що обіг роздрібної торгівлі має зростаючу тенденцію.

Задля досягнення покращення стану ринку потрібно вирішувати проблеми, що виникають, окреслимо деякі з них та запропонуємо способи їх вирішення (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження.

Проведені аналітичні та теоретичні дослідження дають змогу визначити основні напрями розвитку роздрібної торгівлі в Україні:

1. Торгівля на сучасному етапі характеризується визначеною фінансовою потужністю, яка зумовлена переважно екстенсивним шляхом розвитку.

2. Останнім часом розпочався розвиток малих торговельних об'єктів, що розташовані в центральній частині міста та на житлових масивах (формат «магазинів біля будинку»). Це обґрунтовується переважно тим, що чималі формати не є ефективними для щоденних покупок.

3. Ціна товару є однією з детермінантів успіху роздрібного торговельного підприємництва. Нинішній споживач, згідно зі своєю поведінкою, все більше орієнтується на зменшення своїх витрат.

4. Розширення привабливості магазинів можливе за рахунок не тільки цінової політики, а й шляхом збільшення методів обслуговування, надання покупцям найбільшого переліку додаткових послуг. Це зумовлюється тим, що суттєве підвищення значущості сервісної політики в процесі управління діяльністю торговельного підприємства є важливим фактором.

5. Під час формування асортименту потрібно орієнтуватися на результати дослідження запитів покупців та враховувати новітні тенденції, які характерні для поведінки сучасного покупця.

Рис. 4. Проблеми на ринку роздрібної торгівлі та пропозиції щодо їх вирішення

Таблиця 2

Динаміка обігу роздрібної торгівлі в Україні в 2013–2017 роках

Показники	Роки, млрд. грн.					Ланцюгові темпи росту, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Обіг роздрібної торгівлі,	838,2	901,9	1018,8	1175,3	815,3	107,6	113,0	115,4	69,4
зокрема, роздрібний товарообіг підприємств	409,1	438,3	478,0	556,0	586,3	107,1	109,1	116,3	105,5

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Половцева Ф.П. Комерческая деятельность : ученик для вузов / Ф.П. Половцева. М. : ИНФРА-М, 2000. 248 с.
2. «Про внутрішню торгівлю» Проект Закону України № 9443 від 10.11.2011. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=9443&skl=7 (дата звернення 17.09.2018)
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2017. 368 с.
4. Жмайлов В.М. Продовольчий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку / В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії : збірник. Випуск 1(6). Т. 2. Полтава : ПДАА. 2013. С. 161–164.
5. Державна служба статистики України / Роздрібна торгівля України у 2017 році. Статистичний збірник. Київ : Держаналітінформ, 2018

REFERENCES:

1. Polovtseva F.P. (2000) Komercheskaya deyatel'nost' [Commercial activity]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011), The Law of Ukraine Pro vnutrishnju torgivlju [About domestic trade], available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=9443&skl=7 (Accessed 17 September 2018).
3. Baldzhy M.D., Dopira I.A., Odnol'ko V.O. (2017) Ekonomika ta organizacija torgivli [Economy and Trade Organization]. Kyiv: Kondor, 368 p.
4. Zhmajlov V.M., Zhmajlova O.G. (2013) Prodovol'chyj rynok: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku [Food Market: Current Status and Prospects] Naukovi praci Poltavs'koi' derzhavnoi' agrarnoi' akademii' [Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy], vol. 1 (6), pp. 161-164 (in Ukrainian)
5. Derzhavna sluzhba statystyky (2018) Rozdribna torgivlja Ukrai'ny u 2017 roci. Statystychnyj zbirnyk [Retail trade of Ukraine in 2017. Statistical yearbook], Kyiv: Derzhanalitinform

Rahman M.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity
V. N. Karazin Kharkiv National University
Bilokon V.O.
Student
V. N. Karazin Kharkiv National University

INFLUENCE OF STRUCTURAL CHANGES IN INDICATORS OF RETAIL MARKET OF UKRAINE

By the process of moving goods from the side of producers to the side of consumers, the final link that ends the way of economic ties is retail.

The establishment of a non-profit work is possible only with a large increase in the volume of economic activity in some sectors of the economy. Trade is a leading industry, and the growth and development of trade turnover in the retail market largely depend on the performance of the trading system, which confirms the relevance of this work.

The purpose of this work is to conduct an analysis of the retail market in Ukraine.

In the paper, the general scientific methods are used: logical, deductive, comparison, synthesis and analysis; statistical, graphic, economic-mathematical, and others.

Retail trade is one of the most promising sectors of the Ukrainian economy, which is dynamically developing and plays a significant role in the development of the consumer market and public service. The general global processes of globalization, transformation of social and economic relations, market transformations have brought to the fact that the engine of local economy's development is increasingly a tertiary sector of the economy, which caused the necessity to study the territorial features of its component, namely, retail trade territorial organization, development and formation of the retail market of Ukraine and in its regions trade networks.

The main features are that more than 47% of the retail turnover was attributed to the turnover of the business network of enterprises; the volume of non-food goods for over 10 years prevails over the volume of food products, which in 2017 was less than 40%. There was also a tendency towards a general decrease in the number of retail objects. The number of stores overwhelms the number of semi-stationary trade facilities throughout the research period and increases its weight each year.

The result of the work is an analysis and identification of problems that exist in the market and proposed solutions and improvements. Possible ways of solving development problems among them: improving living standards, finding alternative development options, attracting investors, finding competitive advantages, entering new markets.

РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

APPLYING INFORMATION SYSTEMS IN THE FOREST SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

УДК 004.912

Волошин В.С.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Національний університет водного господарства та природокористування

У статті розглянуто значення та сутність поняття «таксація лісу». Сформовано логічну модель даних. Описано функціональні можливості розробленої інформаційної системи обліку лісових порід дерев. Досліджено структуру бази даних цієї системи. Визначено обмеження вхідної інформації.
Ключові слова: *інформація, інформаційна система, лісовий сектор економіки, база даних, логічна модель даних, таксація.*

В статье рассмотрены значение и сущность понятия «таксация леса». Сформирована логическая модель данных. Описаны функциональные возможности разработанной информационной системы учета лесных пород деревьев. Исследована структура базы данных этой системы. Определены ограничения входящей информации.
Ключевые слова: *информация, информационная система, лесной сектор экономики, база данных, логическая модель данных, таксация.*

The article considers the meaning and essence of the concept of "forest inventory". A logical data model is formed. Functional capabilities of the developed information system for recording forest trees are described. The structure of the database of this system is explored. Limitations for incoming information are defined.
Key words: *information, information system, forestry sector of economy, database, logical data model, valuation.*

Постановка проблеми. Сьогодні немає такої сфери виробництва та господарювання, в яких би не застосовувалися інформаційні технології, за допомогою яких здійснюється успішна діяльність безлічі підприємств, які займаються виробництвом тієї чи іншої продукції. Інформаційні технології разом з комп'ютеризацією дають змогу вдосконалити та полегшити виробничий процес, а повна чи часткова його автоматизація приводить до зменшення навантаження на трудові ресурси, що пов'язано з виключенням небезпечних для життя виробничих процесів. Нові технології значно розширюють можливості використання інформаційних ресурсів в різних галузях сільського господарства. Особливо актуальним і проблемним питанням є вжиття заходів щодо контролю несанкціонованої вирубки лісу в регіонах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування інформаційних технологій в аграрному секторі економіки розглядається багатьма закордонними та вітчизняними вченими. Так, наприклад, американські економісти ізраїльського походження Давид Жуст та Давид Зілберман, які займалися питаннями екологічної економіки, досліджували також застосування інформаційних систем у сільському господарстві. Вони виділяли формальну та неофіційну інформацію, перша з яких може бути розділена на дані (наприклад, цифри), а друга складається з інформації, отриманої через розмову та бізнес-операції [1]. Казахський науковець С.К. Абдикадиров вважає, що кожній країні потрібно орієнтуватись на створення та підвищення ефективності функціонування інформаційно-консультативних центрів агропромислового виробництва та його регіональних відділень [2]. А.М. Єдамова та Є.В. Чиє досліджують роль сучасних інформаційних технологій у створенні та розвитку нового типу сільського господарства на основі прикладів, що підкріплені світовою практикою [3; 4]. Українські науковці Т.І. Алексєєва, А.С. Сєчина та М.В. Устіна розглядають розвиток інформаційно-комунікаційної структури як найважливішу передумову підвищення конкурентоспроможності підприємств в Україні [5]. У доповіді Європейської економічної комісії ООН [6] відзначено позитивну динаміку застосування електронних пристроїв для вимірювання деревини, зокрема електронні мірні вилки та висотоміри, дані з яких обробляються за допомогою комп'ютерної техніки.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей обліку лісових насаджень, формування логічної моделі бази даних та розробка інформаційної системи обліку лісових порід дерев.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи можливість розроблення та впровадження інформаційної системи обліку порід дерев у лісовий сектор економіки, дамо визначення поняття «таксація»: це галузь лісовпорядкування, яка включає способи визначення обсягу зростаючих та зрубаних дерев, запасу їхнього приросту як в насадженнях, так і в окремих одиницях [7].

Таксація займається розглядом таких питань:
– таксація лісу;
– повнота насаджень;
– таксація заготовленої деревини;
– таксація насаджень;
– обчислення лісових площ;
– таксація дерев, які ростуть;
– таксація пиломатеріалів.

Розширення наявних інформаційних баз даних є важливою вимогою для їх ефективного застосування в господарствах [8], тому сформуємо логічну модель даних інформаційної системи обліку лісових порід дерев (рис. 1).

Відповідно до моделі головною таблицею є «Породи дерев», в якій зберігається інформація про назву, габітус, ареал поширення, екологічні властивості, лісівниче та народне значення, а також додаткові характеристики, такі як зображення породи, крона, кора, деревина, кріплення віток, дані про пагони, бруньки та корінь.

Дані про хвою породи зберігаються в однойменній таблиці, яка включає такі поля, як назва, мікро- та макростобли, фотографії. У таблиці «Насіння» зберігаються дані про вид насіння, його біологічні властивості, а також графічне зображення.

У таблиці «Облік» зосереджено дані про лісові насадження відповідно до номера ділянки. При цьому фіксується інформація про тип посадки, кількість порід дерев у різних одиницях виміру (штуках, метрах та пагонних метрах), діаметр, висоту, стан та характеристику.

База даних цієї системи створена на основі технологій MySQL, а це означає, що функціонування відбувається за клієнт-серверною технологією. Тобто всі дані зберігаються на окремому локальному чи WEB-сервері, а користувачі працюють з ними за допомогою підключення через локальні або глобальні комп'ютерні мережі. Структура бази даних інформаційної системи обліку лісових порід дерев подана в табл. 1.

Відповідно до наведеної вище логічної моделі даних розглянемо детальніше функціональні можливості розробленої інформаційної системи обліку лісових порід дерев (рис. 2).

Однією з головних функцій цієї системи є автоматизація процесу введення, оброблення та зберігання даних про лісові породи. Простота роботи в інформаційній системі дає змогу налаштовувати основні організаційні процеси, пов'язані з документами обліку, без спеціальних технічних знань.

Під час введення даних у систему важливою є функція інтеграції з Microsoft Office Word, а під час аналізування вихідної інформації – з додатком Microsoft Office Excel. Так, наприклад, для швидкого заповнення даних про породи дерев в інформаційній системі обліку існує функція імпорту з файлів форматів "*.doc" та "*.jpg". Для цього потрібно скористатися пунктом головного меню системи «База даних/Введення даних» (doc).

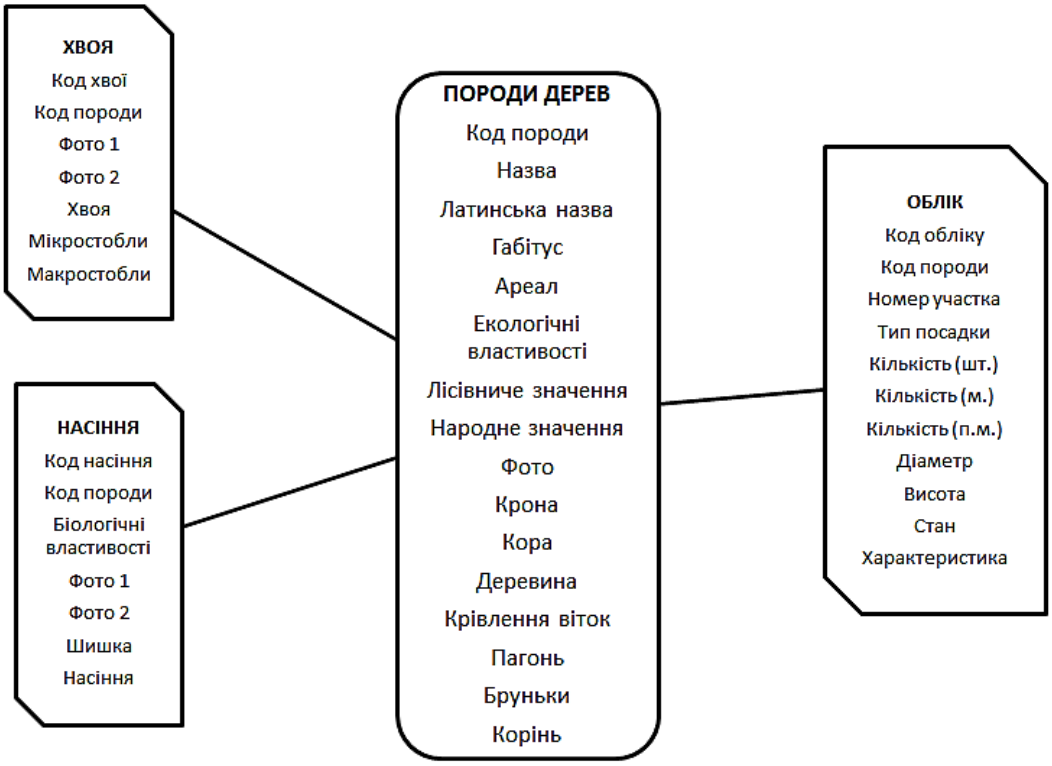


Рис. 1. Логічна модель даних інформаційної системи обліку лісових порід дерев

Джерело: власне напрацювання

Таблиця 1

Структура бази даних інформаційної системи обліку лісових порід дерев

Назва поля	Тип поля	Допустимі значення	Характеристика
Породи дерев (derevo)			
Код породи	Integer	Ціле число	Ключове поле, яке ідентифікує породу.
Назва породи. Латинська назва. Габітус.	VarChar (текст до 100 символів)		Повна назва породи дерева, латинської назви, а також габітуса породи.
Ареал поширення. Екологічні властивості. Лісівниче значення. Народне значення.	Text	Текст необмеженої кількості символів	Ареал поширення, екологічні властивості, лісівниче та народне значення породи.
Фото	Blob	Зображення JPG	Зображення породи.
Крона. Кора. Деревина. Вітка. Пагон.	VarChar	Текст до 255 символів	Опис крони, кори, деревини, кріплення віток та пагону породи.
Хвоя (jvoya)			
Код хвої. Код породи.	Integer	Ціле число	Ключові поля.
Фото 1	Blob	Зображення JPG	Перше зображення хвої.
Фото 2	Blob	Зображення JPG	Друге зображення хвої.
Хвоя. Мікростобли. Макростобли.	VarChar	Текст до 255 символів	Опис хвої, мікростобли та макростобли хвої.
Насіння (nasinnia)			
Код насіння. Код породи	Integer	Ціле число	Ключові поля.
Біологічні властивості	Text	Текст необмеженої кількості символів	Біологічні властивості насіння.
Фото 1. Фото 2	Blob	Зображення JPG	Перше та друге зображення насіння.
Шишка. Насіння	VarChar	Текст до 255 символів	Опис шишки та насіння.
Облік (oblik)			
Код обліку. Код породи.	Integer	Ціле число	Ключові поля.
Тип посадки	Boolean	Так/Ні	Тип посадки порід дерев. Приймає два значення (одинична та групова).
Кількість (штуки)	Float	Дробове число	Кількість посаджених дерев цієї породи (у штуках).
Кількість (метри)			Кількість посаджених дерев цієї породи (в метрах).
Кількість (пагонні метри)			Кількість посаджених дерев цієї породи (в пагонних метрах).
Діаметр			Діаметр дерева.
Висота			Висота дерева.
Стан. Характеристика	VarChar	Текст до 255 символів	Стан дерева та додаткові характеристики дерева.

Джерело: власне напрацювання

Після цього у вікні, що з'явилося, потрібно вказати шлях до директорії, де розміщені потрібні файли. У цій директорії повинні бути такі елементи:

– 1.jpg (файл зображення породи дерева);

– 21.jpg та 22.jpg (файли зображення хвої дерева);

– 31.jpg та 32.jpg (файли зображення насіння дерева);

– text.doc (файл опису породи).

Для експорту даних обліку у формат "*.xls" потрібно на формі «Облік» натиснути клавішу «Звіт». В результаті цих операцій відкриється вікно Microsoft Office Excel з автоматично заповненою таблицею. Дані в експортованій таблиці можуть бути використані для подальшого формування графічного матеріалу у вигляді діаграм, а також створенні зведених таблиць.

Наступною функцією системи є керування користувачами. Інформаційна система захищає інформацію від несанкціонованого доступу. Кожен користувач залежно від своєї позиції та ролі відбирає та має доступ лише до дозволених таблиць бази даних. Крім того, користувачі призначаються групам, тому можна призначати групові завдання та ефективніше поширювати документи. Для створення або редагування списку користувачів, а також керування їхніми правами доступу потрібно завантажити додаток "Navicat", під'єднатися до бази даних та відкрити вікно "Manage Users".

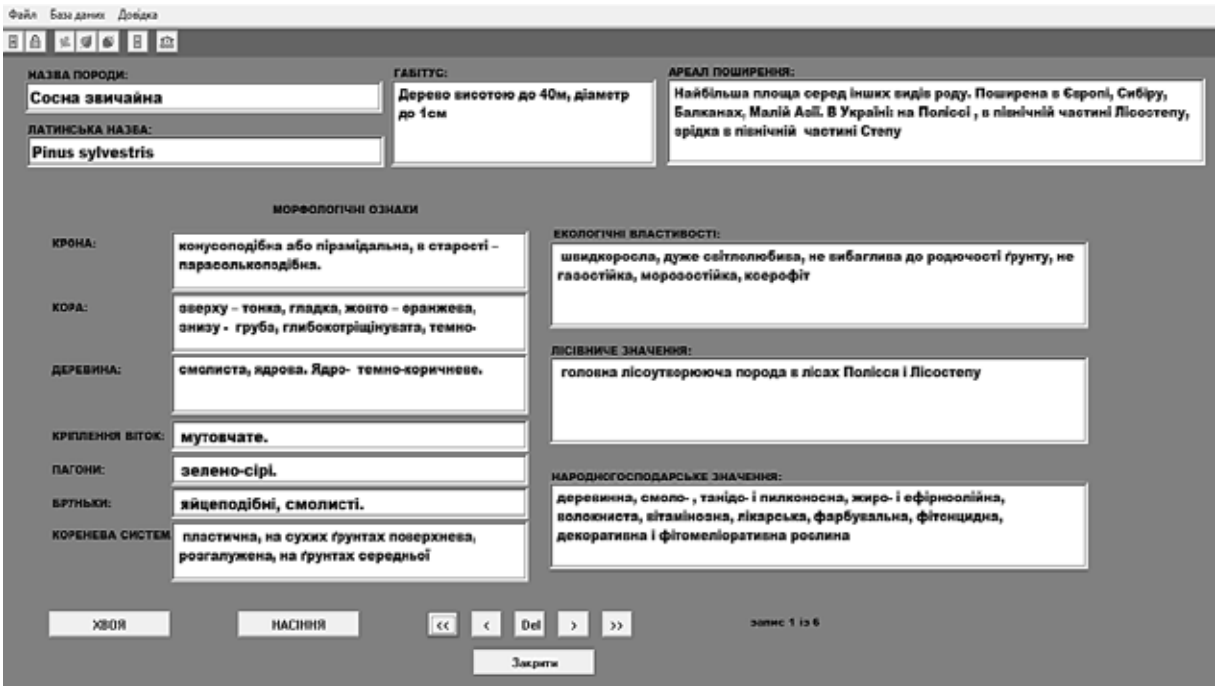


Рис. 2. Інформаційна система обліку лісових порід дерев (головне вікно)

Джерело: власне напрацювання

Для ручного заповнення даних в інформаційній системі обліку лісових порід дерев у головному меню потрібно перейти до «База даних/Введення даних». У вікні, що з'явилося, слід ввести назву породи дерева та натиснути клавішу «Прийняти». Після цього система дасть змогу заповнити даними усі інші значення, що характеризують цю породу дерева, відповідно до логічної моделі даних (рис. 1).

Під час користування системою потрібно враховувати такі обмеження:

1) розмір малюнків – до 1 Мб;
2) кожне дерево в окремій папці з довільною назвою;
3) назви малюнків 1, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2;
4) назва файлу з текстом – "text.doc";
5) оформлення за зразком у файлі text.doc;
6) назва породи, латинська назва – 40 символів;
7) габітус породи – 100 символів;
8) ареал поширення, екологічні властивості, лісівниче значення, народногосподарське значення – 250 символів;
9) крона, кора, деревина, коренева система – 150 символів;
10) кріплення віток, пагони, бруньки – 50 символів;
11)хвоя, мікростобли, макростобли – 150 символів;
12) шишка, насіння – 150 символів;
13) біологічні властивості – 500 символів;
14) числові значення – через «.».

Необхідно відзначити, що одним з варіантів застосування інформаційних технологій у лісовий сектор економіки країни є також впровадження геоінформаційних систем [9], які дають змогу поєднати модельне зображення території з інформацією табличного типу [10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для обліку порід дерев у лісовій промисловості використовують поняття таксації, яке означає галузь лісовпорядкування, що включає способи визначення обсягу зростаючих та зрубаних дерев, запасу їхнього приросту як в насадженнях, так і в окремих одиницях. Відповідно до логічної моделі даних розробленої інформаційної системи обліку лісових порід дерев бази даних складаються з таких таблиць «Породи дерев», «Хвоя», «Насіння», «Облік». Функціональні можливості створеної системи включають такі елементи, як автоматизація процесу введення, оброблення та зберігання даних про лісові насадження; налаштування інформаційної системи з мінімальним програмуванням; зручне зберігання та архівування даних; інтеграція з додатками Microsoft Office Word та Microsoft Office Excel; керування користувачами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Just D., Zilberman D. Information Systems in Agriculture. Giannini Foundation of Agricultural Economics. URL: https://s.giannini.ucop.edu/uploads/giannini_public/26/07/260747d2-867f-43bc-806b-9772191a6d91/v6n1_2.pdf.

2. Абдыкадыров С.К. Информационные технологии в сельском хозяйстве. Ізденістер, нетижелер. Исследования, результаты. Алматы, 2011. URL: https://articlekz.com/article/12919.

3. Єдамова А.М. Застосування сучасних інформаційних технологій у сільському господарстві. Наука та практика: Інновація: наукова конференція. 2007. URL: http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf2/27.pdf.

4. Чие Е.В. Информационные системы в сельском хозяйстве: предпосылки и особенности формирования. URL: http://mosi.ru/ru/conf/articles/informacionnye-sistemy-v-selskom-hozyaystve-predposylki-i-osobennosti-formirovaniya.

5. Алексєєва Т.І., Сєчина А.С., Устіна М.В. Інформаційні технології як засіб підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в Україні. Інфраструктура ринку. 2016. № 2. С. 108–112. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/22.pdf.

6. Состояние рынка лесопродукции в Украине // Доклад United Nations Economic Commission for Europe. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/timber/country-info/Ukraine.pdf.

7. Таксация леса и таксация насаджений. URL: http://atmwood.com.ua/2016/11/23/taksaciya-lesa-i-taksaciya-nasazhdenij.

8. Применение ИТ-технологий в сельском хозяйстве. Информационное общество. URL: http://www.inf74.ru/primenenie-it-v-selskom-hozyaystve.

9. Палькина Т.В. Информационные технологии в сельском хозяйстве. URL: http://mcx-consult.ru/page0310082009.

10. Geographic information system // Wikipedia – free encyclopedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Geographic_information_system.

REFERENCES:

1. Just D., Zilberman D. Information Systems in Agriculture. Giannini Foundation of Agricultural Economics. Available at: https://s.giannini.ucop.edu/uploads/giannini_public/26/07/260747d2-867f-43bc-806b-9772191a6d91/v6n1_2.pdf.

2. Abdykadyrov S. (2011). Informatsyonnye tekhnolohyy v sel'skom khozyaystve [Information technology in agriculture]. Izdenister, netyzheler. Yssledovanyya, rezul'taty. Almaty, 2011. Available at: https://articlekz.com/article/12919 (in Russian).

3. Yedamova A.M. (2007). Zastosuvannya suchasnykh informatsiynykh tekhnolohiy u sil's'komu hospodarstvi [Application of modern information technologies in agriculture]. Naukova konferentsiya "Nauka ta praktyka: Innovatsiya". 2007. Available at: http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf2/27.pdf (in Ukrainian).

4. Chyye Ye.V. Informatsyonnye systemy v sel'skom khozyaystve: predposylky y osobennosty formyrovanyya [Information systems in agriculture: preconditions and features of formation]. Available at: http://mosi.ru/ru/conf/articles/informacionnye-sistemy-v-selskom-hozyaystve-predposylki-i-osobennosti-formirovaniya (in Russian).

5. Aleksyeyeva T.I., Syechyna A.S., Ustina M.V. (2016) Informatsiyni tekhnolohiyi yak zasib pidvyshchennya rivnya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv v Ukrayini [Information Technologies as a Means to Increase the Competitiveness of Enterprises in Ukraine]. Infrastruktura rynku. Odesa, Prychornomors'kyy naukovo-doslidnyy instytut ekonomiky ta innovatsiy, 2016. Vol. 2, pp. 108–112. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/22.pdf (in Ukrainian).

6. Sostoyanye rynka lesoproduktsyy v Ukrayne [The state of the market of forest products in Ukraine]. United Nations Economic Commission for Europe. Available at: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/timber/country-info/Ukraine.pdf (in Russian).

7. Taksatsyya lesa y taksatsyya nasadzhenyy [Accounting of the forest and accounting of the plantations]. Available at: http://atmwood.com.ua/2016/11/23/taksaciya-lesa-i-taksaciya-nasazhdenij (in Russian).

8. Prymenenye IT-tekhnolohyy v sel'skom khozyaystve [Application of IT-technologies in agriculture]. Informatsyonnoe obshchestvo. Available at: http://www.inf74.ru/primenenie-it-v-selskom-hozyaystve (in Russian).

9. Pal'kyna T.V. Informatsyonnye tekhnolohyy v sel'skom khozyaystve [Information Technologies in agriculture]. Available at: http://mcx-consult.ru/page0310082009 (in Russian).

10. Geographic information system. Wikipedia – free encyclopedia. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Geographic_information_system.

Voloshin V.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics,
National University of Water and Environmental Engineering

APPLYING INFORMATION SYSTEMS IN THE FOREST SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Today, there is no such sphere of production and management, in which information technologies would not be used. They also greatly expand the possibilities of using information resources in various branches of agriculture.

In the article, the logical model of the data of the information system of forest tree accounting is developed. According to the model, the main table is “Tree Species”, which stores information about its name, habit, propagation range, ecological properties, forestry and folk value, as well as additional characteristics: the image of a breed, a crown, a bark, a tree, a fastening of branches, data on shoots, buds and root. The table “Accounting” focuses on forest plantations according to the site number. In this case, the following information is fixed: type of planting, number of tree species in different units of measurement (pieces, meters and runners meters), diameter, height, condition, and characteristic. Another table of the model: “Needle”, “Seed”. The database system is created on the basis of MySQL technologies, that is, its functioning is based on client-server technology.

The following functional capabilities of the developed forest tree species information system of accounting can be distinguished: automation of the process of input, processing, and storage of data; integration with Microsoft Office Word and Microsoft Office Excel; user management. Each user, depending on his position and role, selects and only has access to the permitted database tables. In addition, users are assigned to groups, so it is possible to assign group tasks and more efficiently distribute documents.

The main limitations of the input information in the system are: the size of the pictures – up to 1 MB, the name of the breed and the Latin name – 40 characters, the range of distribution – 250 characters, biological properties – 500 characters, numeric values are entered through the dot.

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У СТРАХУВАННІ НА ОСНОВІ ІНТЕРВАЛЬНОЇ МАТЕМАТИКИ

RISK ASSESSMENT MODELLING IN INSURANCE BASED ON INTERVAL MATHEMATICS

УДК 519.21

Головій Ю.А.
аспірант кафедри
міжнародної економіки, політичної
економії та управління
Національна металургійна академія
України

У статті розглянуто теоретичне узагальнення методологічного математичного апарату наявних методів оцінювання ризиків у страхуванні на основі інструментарію інтервальної математики та моделей і методів, що дають змогу оцінити ризики в діяльності страхової компанії в умовах невизначеного зовнішнього середовища.
Ключові слова: *страхування, ризик, методи оцінювання ризику, ймовірність, інтервальна математика.*

В статье рассмотрено теоретическое обобщение методологического математического аппарата существующих методов оценивания рисков в страховании на основе инструментария интервальной математики и моделей и методов, позволяющих оценить риски в деятельности страховой компании в условиях неопределенной внешней среды.
Ключевые слова: *страхование, риск, методы оценивания риска, вероятность, интервальная математика.*

The article deals with a theoretical generalization of the methodological mathematical apparatus of existing methods of risk assessment in insurance in conditions of an indefinite external environment on the basis of the tools of interval mathematics and models and methods that allow assessing the risks in the activities of the insurance company.
Key words: *insurance, risk, risk assessment methods, probability, interval mathematics.*

Постановка проблеми. В умовах сучасних ринкових перетворень та формування якісно нових динамічних змін відбувається постійний контроль неоднозначного впливу безлічі різнорідних зовнішніх та внутрішніх факторів навколишнього середовища, тому у галузі страхування підвищену увагу почали приділяти проблематиці ризиковості діяльності, що має прямий чи посередній вплив на фінансовий стан страхових компаній. Незважаючи на актуалізацію дослідження ризиків функціонування у страховій галузі, існує безліч підходів до ідентифікації різноманітних видів ризиків та кількісної оцінки ризику, які зазвичай є різними модифікаціями аналізу чутливості кон'юнктури або аналізу ймовірного розподілу дохідності.

Але саме проблема відсутності методики оцінювання різних видів ризику функціонування страхових компаній України та відповідного їм математичного апарату, що реалізує під час економіко-математичного аналізу арифметику безпосередньо для роботи з невизначеностями, зокрема суб'єктивної природи, зумовила актуальність вибору оптимального методу аналізу ризиків у страхуванні на основі інтервальної математики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя у фундаментальних дослідженнях сутності теорії нечітких множин сформували Л.А. Заде, Е. Борель, Дж. Баклі та інші науковці.

Змістовність теоретичних та практичних аспектів оцінювання ризику та застосування математичних і статистичних методів в умовах невизначеності завжди залишались об'єктом економічного аналізу.

Ці аспекти досліджували відомі вітчизняні та зарубіжні вчені. Роботи Г. Бояджієва, Л. Димової, К. Запоунідіса, Д. Севастьянова, Р. Словінскі, Б. Флое, Г. Цимермана зробили значний внесок у розвиток і застосування теорії нечітких множин під час прийняття фінансових рішень.

Побудова математичних моделей для прийняття фінансових рішень на основі теорії нечітких множин в інвестиційному проектуванні набула розголосу завдяки А. Коффману, Х. Алусі, Х. Лафуенте, Дж. Баклі, а також А. Аверкіну, А. Алексєєву, А. Альохіну, А. Борисову.

Найбільш глибоко питання застосування теорії нечітких множин під час моделювання кількісної оцінки ризику інвестиційного проекту розглянуті А. Недосекіним.

Проблематика зростання ступеня впливу ризиків на результати діяльності компанії пов'язана зі швидкою зміною економічної ситуації, розширенням сфери фінансових відносин та фінансових інструментів, а також іншими факторами, що зумовлює розробку ефективного математичного апарату для роботи з невизначеностями, усвідомлення недоліків теоретико-ймовірнісних методів, що узагальнюють традиційні уявлення.

Нині в галузі страхування набирає обертів комплекс нових теорій і методів (включаючи теорію ймовірностей), що рухається до природного об'єднання в загальну теорію аналізу невизначеностей.

В результаті виникає проблема розроблення адекватної методики розрахунку фінансових показників проектів за наявності таких невизначеностей, що мають найчастіше суб'єктивну природу.

Тому задля глибокого та всебічного аналізу цієї системи й обґрунтування шляхів подальшого вдосконалення її функціонування доцільно вико-

ристовувати методику аналізу ефективності та ризику на основі теоретико-ймовірнісного підходу за допомогою методів інтервальної математики.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд особливостей наявних теоретико-ймовірнісних методів оцінювання ризиків у страхуванні та систематизація передумов сучасних методів оцінювання ризиків в умовах невизначеності у діяльності страхових компаній на основі інтервальної математики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині найбільшого поширення набули методики аналізу ефективності та ризику інвестицій на основі теоретико-ймовірнісного підходу. Загалом фінансовий ризик можна розглядати як ступінь визначеності фінансової втрати, що виражається в:

– недосягненні поставленої мети;
– невизначеності прогнозованого результату;
– суб'єктивності оцінки прогнозованого результату.

Можлива й інша інтерпретація ризику, а саме як ступеня варіабельності доходу, який може бути отриманий завдяки володінню цим видом активів [1].

Існує безліч підходів до кількісного оцінювання ризику, які зазвичай є різними модифікаціями аналізу чутливості кон'юнктури або аналізу ймовірного розподілу дохідності. Традиційно невизначеності, пов'язані з прогнозуванням майбутніх подій в економіці, інтерпретують з теоретико-ймовірнісної точки зору, що в багатьох практично важливих випадках може призводити до неадекватних результатів.

Однак найбільш ймовірним значенням прибутковості вона буде тільки в разі симетричного розподілу, в усіх інших випадках математичне очікування не має досить зрозумілого економічного сенсу, виступаючи скоріше математичною абстракцією. Підхід до оцінювання ризику інвестицій, що є більш обґрунтованим економічно, полягає в побудові ймовірного розподілу значень дохідності, обчисленні стандартного відхилення від середньої прибутковості та коефіцієнта варіації, який розглядається як ступінь ризику, асоційованого з цим активом. Таким чином, чим вищим є коефіцієнт варіації, тим більш ризиковим є цей вид активу [2].

Основні процедури цієї методики полягають у такому:

1) задаються прогнозні оцінки значень дохідності K_i та ймовірностей їх здійснення P_i (все це є суб'єктивними експертними оцінками);

2) розраховується найбільш ймовірна прибутковість K_b:

$$K_b = \sum_i K_i \cdot P_i ; \qquad (1)$$

3) розраховується стандартне відхилення (O_c):

$$O_c = \sqrt{\sum (K_i - K_b)^2 \cdot P_i}, ; \qquad (2)$$

4) розраховується коефіцієнт варіації (V):

$$V = \frac{O_c}{K_b} . \qquad (3)$$

Справді, якщо відповідним чином віднормувати розподіл P_i, щоб він відповідав частотному, величина K_b буде відповідати суворому визначенню математичного очікування. Однак лише в разі симетричного розподілу P_i значення прибутковості буде найбільш ймовірним. В усіх інших випадках математичне очікування скоріше є математичною абстракцією, бо не має досить зрозумілого економічного сенсу. Відповідно, втрачають сенс параметри стандартного відхилення O_c та коефіцієнта варіації V [2].

В ситуації, що розглядається в разі несиметричного розподілу (бо симетричні гаусові розподіли в реальному житті досить рідкісні), мають сенс лише довірчі інтервали і, власне, самі вихідні розподілу. Далі виникає проблема оброблення цих інтервалів і розподілів, а також виконання необхідних арифметичних операцій над ними.

Нині існує деяка визначеність в галузях застосування цих методик, але комплекс нових теорій і методів рухається до органічного за змістом сполучення в єдину загальну теорію аналізу невизначеностей [2].

Аналіз характеру невизначеностей, що виявляються у фінансовій оцінці ризиків, дає змогу визначити, що в рамках нечітко інтервального підходу може бути проведена їх адекватна математична формалізація.

Водночас з'являється можливість безпосереднього проведення арифметичних операцій з параметрами, заданими в нечітко інтервальній формі, що неможливо під час їх опису частотними розподілами, а також можливість опису невизначеностей, що мають суб'єктивну природу, що є вкрай важливим під час прогнозів, що стосуються майбутніх подій [3].

При цьому уявлення різних невизначених характеристик в єдиній універсальній формі є однією з проблем математичної формалізації невизначених параметрів складних систем і окремих критеріїв [4].

Під час моделювання реальних складних систем на практиці деякі невизначені параметри можуть бути задані нечіткими інтервалами, інші – чіткими інтервалами, треті – частотними розподілами ймовірностей [2].

Найменший обсяг корисної інформації та найбільша невизначеність мають місце під час опису невідомих параметрів систем або критеріїв якості чіткими інтервалами, що відповідає ситуації, коли точно відомі лише межі допустимих значень аналізованого параметра [4].

При цьому відсутня будь-яка кількісна або якісна інформація про можливості (ймовірності) реалізації різних його значень усередині заданого інтервалу [4].

Математично опис невизначених величин здійснюється за допомогою стандартних характеристичних функцій, які можна розглядати як функції приналежності відповідним чітким інтервалам. За наявності додаткової якісної інформації про значення параметра всередині інтервалу без кількісної оцінки цього відношення математична формалізація може бути адекватно реалізована за допомогою трапецеїдальних нечітких інтервалів.

Але якщо відносини між можливостями реалізації різних значень параметра можна охарактеризувати конкретними числами, то нечіткі інтервали вироджуються у ймовірнісні розподіли. На основі використання цих трьох базових способів формалізації, а саме чітко інтервального, нечітко інтервального та розподілу ймовірностей, виникає проблема приведення різних описів невизначеностей до єдиної форми подання.

Приведення нечітко інтервальної невизначеності до форми частотних розподілів неможливе, оскільки для цього відсутня необхідна кількісна інформація.

У загальному вигляді механізм формування логічного висновку складається з чотирьох етапів, таких як введення нечіткості (фазифікація), формування нечіткого висновку, композиція та приведення до чіткості (дефазифікація) [6]. Тому як єдиний універсальний спосіб опису невизначеностей використовують нечітко інтервальний підхід. Чітко інтервальний опис, очевидно, є його окремим випадком. Функції розподілу ймовірностей *f(X)* транспонуються в трапецеїдальні нечітко інтервальні функції належності *m(X)* шляхом частково-лінійної апроксимації конкретних залежностей *f(X)*. Зрозуміло, що при цьому неминуча втрата частини наявної інформації. Але, переводячи частотні розподіли в нечітко інтервальні числа таким чином, щоб фіксовані довірчі інтервали частотного розподілу відповідали так званим *a*-рівням нечітко інтервального числа, можемо зберегти частину найбільш цінної інформації.

Ця методика трансформації частотних розподілів в нечіткі інтервали дає змогу зберегти кількісну інформацію про розміри та місце розташування на осі абсцис довірчих інтервалів, а також на якісному рівні зберегти інформацію про частоти, яким після трансформації будуть відповідати значення функцій приналежності нечіткого інтервалу на отриманих в результаті трансформації α-рівнях.

Інтервальні числа задаються інтервалами їх можливих значень без зазначення будь-якого розподілу можливих значень числа всередині заданого інтервалу (вони вивчаються в інтервальній математиці) [3].

Загалом нечітко інтервальна математика зводиться до розкладання нечітких інтервалів на складові α-рівні та подальшого оперування з ними в рамках інтервальної математики.

У більшості практичних застосувань найбільш важливо мати інформацію тільки про два інтервали, що відповідні α-рівням:

1) $\mu(x) = 0$ – основа інтервалу;
2) $\mu(x) = 1$ – інтервал найбільш можливих значень.

Тому вважається доцільною апроксимація усіх одержуваних нечітких інтервалів до трапецеїдальної форми. Остання дуже зручна на практиці ще й тому, що однозначно описується своїми реперними точками *(X1, X2, X3, X4)*. Таке чотирьохвимірне уявлення значно зменшує кількість обчислень під час виконання арифметичних операцій та знижує невизначеність підсумкових результатів. Це є наслідком самої природи інтервальної математики, яка характеризується обов'язковим зростанням ширини результуючих інтервалів зі збільшенням числа проміжних арифметичних операцій з інтервальними числами.

Отже, нехай є вибірка *X = (X1,…, Xn)* з розподілу $\Im_\theta$ з невідомим параметром $\theta \in \Theta \subseteq R$. Існує інший підхід до оцінювання, за якого ми зазначаємо інтервал, що накриває параметр із заданою наперед ймовірністю. Такий підхід називається інтервальним оцінюванням. Але чим більше впевненість у тому, що параметр лежить в інтервалі, тим ширше інтервал. Тому шукати діапазон, в якому θ лежить з ймовірністю 1, немає сенсу, тому що це вся область Θ [5].

Нехай $0 < \varepsilon < 1$. Інтервал $(\theta^-, \theta^+) = (\theta^-(X,\varepsilon), \theta^+(X,\varepsilon))$ називається довірчим інтервалом для параметра θ рівня довіри $1-\varepsilon$, якщо для будь-якого $\theta \in \Theta$.

$$P_\theta(\theta^- < \theta < \theta^+) \geq 1-\varepsilon. \qquad (4)$$

Нехай $0 < \varepsilon < 1$. Інтервал $(\theta^-, \theta^+) = (\theta^-(X,\varepsilon), \theta^+(X,\varepsilon))$ називається асимптотичним довірчим інтервалом для параметра θ (асимптотичного) рівня довіри $1-\varepsilon$, якщо для будь-якого $\theta \in \Theta$.

$$\liminf P_\theta(\theta^- < \theta < \theta^+) \geq 1-\varepsilon. \qquad (5)$$

Насправді тут йдеться, звичайно, не тільки про один інтервал, але й про послідовності інтервалів, що залежать від обсягу вибірки n.

Випадкові тут межі інтервалу (θ^-, θ^+), тому формулу $P_\theta(\theta^- < \theta < \theta^+)$ інтерпретують як «інтервал (θ^-, θ^+) накриває параметр θ» [5].

Нерівність $1-\varepsilon$ зазвичай відповідає дискретним розподілам, коли не можна зобов'язатися домогтися рівності. Якщо ймовірність довірчого інтервалу накривати параметр в точності дорівнює $1-\varepsilon$ (або прямує до $1-\varepsilon$), інтервал називають точним (або асимптотично точним) довірчим інтервалом рівня довіри $1-\varepsilon$.

Отже, нехай *υ = f (x, y, …, z)* – звичайна якісна функція від якісних детермінованих аргументів. Якщо інформація про досліджуваний об'єкт непо-

вністю визначена, аналогом функції *f* стає відповідна недетермінірована функція *F*, що вводиться таким чином [6]. Нехай аргументи *x, y, …, z* функції *f* визначені не повністю, а з точністю до множин можливих значень: $x \in X, y \in Y, ..., Z \in Z$. Тоді значення функції *f* також виявиться визначеним не в повному обсязі, а у вигляді відповідної множини значень: $v \in V$. При цьому залежність множини *V* значень функції *f* від множин *X,Y,.,Z* значень її аргументів і є функцією *F*, яка може бути визначена за допомогою теоретико-множинної конструкції:

$$V = F(X,Y,...,Z) \equiv \{f(x,y,...,z) \mid x \in X, y \in Y, ..., z \in Z\}. \quad (6)$$

Отже, значення *V* функції *F* при значеннях її аргументів *X, Y,.,Z* є множиною значень вихідної функції *f*, коли її аргументи *x, y,…,z* проходять безліч значень *X, Y, …, Z*. Перехід від *f* до *F* називають роздетермінізацією функції *f*. Функція *F* перетворює множинні значення аргументів на множинне значення самої функції. У зв'язку з цим функцію *F* можна назвати недетермінованою, а прийняті нею самою та її аргументами значення – недетермінованими числами [7]. Основним завданням недетермінованої математики та логіки є множинне обчислення функцій, тобто пошук множинних значень *V* недетермінірованих функцій *F* за заданими множинними значеннями *X, Y, …, Z* їх аргументів.

В окремому випадку, коли безлічі *X, Y, …, Z* є числовими та мають вигляд замкнутих інтервалів, а функція *f* – безперервною, множина *V* також виявляється числовою у вигляді замкнутого інтервалу.

Таким чином, в цьому конкретному випадку недетермінірована функція *F* перетворює інтервальні значення аргументів на інтервальне значення самої функції.

У зв'язку з цим функція *F* може бути названа інтервальною, а прийняті нею самою та її аргументами значення – інтервальними числами [7].

Будь-яке інтервальне число може бути записано у вигляді деякого замкнутого дійсного інтервалу $\bar{a} = [a_1, a_2]$. В результаті довільна інтервальна функція може бути визначена формально такою теоретико-множинною конструкцією:

$$\tilde{\upsilon} = F(\tilde{x},\tilde{y},...,\tilde{z}) \equiv \{f(x,y,...,z) | x \in \tilde{x}, y \in \tilde{y}, ..., z \in \tilde{z}\}; \quad (7)$$

де визначено $\tilde{x} = [x_1, x_2], \tilde{y} = [y_1, y_2], ..., \tilde{z} = [z_1, z_2],$ $\tilde{\upsilon} = [\upsilon_1, \upsilon_2]$.

Основним завданням інтервальної математики та логіки є обчислення довільної заданої інтервальної функції, тобто пошук інтервальних значень $\tilde{\upsilon}$ інтервальних функцій *F* за заданим інтервальним значенням $\tilde{x},\tilde{y},...,\tilde{z}$ їх аргументів. Множина всіх інтервальних чисел спільно з визначеними на ньому елементарними операціями утворює математику інтервальних чисел [7].

Висновки з проведеного дослідження. В результаті аналізу наявних підходів до оцінювання ризиків страхових компаній можна зробити висновок, що розмір страхових резервів формується під впливом багатьох факторів. Їх складно точно визначити заздалегідь, але можна зазначити інтервал коливання цієї величини, побудувавши модель за умови інтервально заданих параметрів.

За допомогою інтервального підходу відбувається визначення ймовірності отримання певного результату в заданих і необхідних межах, а інтервальна математика дає підґрунтя для вирішення найпростіших та більш складних завдань вивчення невизначених систем, наприклад оцінювання майбутнього обсягу страхових резервів.

Це дасть змогу за умови інтервально заданих параметрів мати можливість більш точного аналізу, бо саме аналіз рівня страхових ризиків є одним з основних у плануванні майбутньої тарифної політики компанії та визначенні перспективи розвитку ринку страхування у країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 622 с.

2. Севастьянов П. Финансовая математика и модели инвестиций: курс лекций. Гродно: ГрГУ, 2001. 183 с.

3. Севастьянов П., Севасьянов Д. Оценка финансовых параметров и риска инвестиций с позиций теории нечетких множеств. Надежные программы. 1997. № 1. С. 10–19.

4. Глонь О., Дубовой В. Моделювання систем керування в умовах невизначеності: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ Вінниця, 2004. 170 с.

5. Чернова Н. Математическая статистика: учеб. пособие. Новосибирск: Новосиб. гос. ун-т, 2007. 148 с.

6. Левин В. Расчет динамических процессов в дискретных автоматах с неопределенными параметрами с помощью недетерминистской бесконечнозначной логики. Кибернетика и системный анализ. 1992. № 3. С. 15–30.

7. Алефельд Г., Херцбергер Ю. Введение в интервальные вычисления. Москва: Мир, 1987. 360 с.

REFERENCES:

1. Chervanov D. (2003) Menedzhment investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstv [Investment management company]: Textbook. guidances. – Kiev: Znannya-Pres (in Ukrainian).

2. Sevastyanov P. (2001) [Finansovaya matematika i modeli investitsiy] Mathematical finance and investment model: Grodno: GrGU (in Belarus).

3. Sevastyanov P. (1997) [Otsenka finansovykh parametrov i riska investitsiy s pozitsiy teorii nechetkikh mnozhestv] Estimation of financial parameters and risk of investments from positions of the theory of fuzzy sets // Nadezhnyye programmy. – no. 1, pp. 10–19 (in Belarus).

4. Glon O., Dubovoy V. (2004) [Modelyuvannya system keruvannya v umovakh nevyznachenosti] Simu-

lation of control under uncertainty. Vinnitsa: UNIVERSUM Vinnitsa, pp. 170 (in Ukrainian).

5. Chernova N. (2007) [Matematicheskaya statistika: Uchebnoye posobiye] Mathematical Statistics: Textbook / Novosibirsk, Novosibirsk State University, pp. 148 (in Russian).

6. Levin V. (1992) [Raschet dinamicheskikh protsessov v diskretnykh avtomatakh s neopredelennymi parametrami s pomoshch'yu nedeterministskoy beskonechnoznachnoy logiki] Calculation of dynamic processes in discrete automata with indeterminate parameters using non-deterministic infinite-valued logic // Kibernetika i sistemnyy analiz, no. 3, pp. 15–30 (in Ukrainian).

7. Alefeld G., Hertsberher U. (1987) [Vvedeniye v interval'nyye vychisleniya] Introduction to interval computations. Moscow: Mir, pp. 360 (in Russian).

Golovyi J.A.
Postgraduate Student at Department of International Economics,
Political Economy and Governance
National Metallurgical Academy of Ukraine

RISK ASSESSMENT MODELLING IN INSURANCE BASED ON INTERVAL MATHEMATICS

Despite the actualization of research on the risks of operating in the insurance industry, the problem of the lack of a methodology for assessing the various types of risk of the operation of insurance companies and the corresponding mathematical apparatus that implements work with uncertainties caused the relevance of choosing the optimal method of risk analysis in insurance on the basis of interval mathematics.

Currently, the most widely used methods of analyzing the effectiveness and risk of investments based on the theory-probabilistic approach.

An approach to assessing investment risk, which is more economically feasible, is to build a probable distribution of yield values, calculating the standard deviation from the average yield and the coefficient of variation, which is considered as the degree of risk associated with this asset.

An analysis of the nature of uncertainties that manifests itself in the financial risk assessment allows us to determine that their adequate mathematical formalization can be carried out within the fuzzy-interval approach.

In practice, when designing real complex systems, some uncertain parameters can be specified as fuzzy intervals, clear intervals, frequency probabilities distributions.

Mathematically, the description of uncertain variables is carried out using standard characteristic functions, which can be considered as a function of belonging to the corresponding clear intervals.

At the same time, interval numbers are given by the intervals of their possible values without specifying any distribution of possible values of the number inside the given interval.

As a result of the analysis of existing approaches to the assessment of the risks of insurance companies, it can be concluded that using the interval approach one can determine the probability of obtaining a certain result in the given and necessary limits, and interval mathematics allows solving the simplest and most difficult tasks of studying fuzzy systems, such as estimating the future volume of insurance reserves.

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ
MODELLING OF FINANCIAL CRISES

УДК 519.8

Горбачук В.М.
д.ф.-м.н., старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу математичних методів дослідження операцій Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова Національна академія наук України
Дунаєвський М.С.
магістр, аспірант Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова Національна академія наук України
Скороход Д.А.
магістр,
молодший науковий співробітник відділу математичних методів дослідження операцій Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова Національна академія наук України

Гроші й рівні цін відіграють певну роль у поділі ризиків, тому гроші та кредит, визначаючи рівні цін активів, відіграють роль у запобіганні криз. Відомо, що обсяги грошей і наявних кредитів важливі для визначення цін активів. Ці обсяги були важливими під час формування фінансових бульбашок. Спекулятивний ажіотаж набирає обертів через збільшення цих обсягів.
Ключові слова: *гроші, кредити, активи, ціни, фінансова бульбашка.*

Деньги и уровни цен играют определенную роль в разделении рисков, поэтому деньги и кредит, определяя уровни цен активов, играют роль в предотвращении кризисов. Известно, что объемы денег и имеющихся кредитов важны для определения цен активов. Эти объемы были важными при формировании финансовых пузырей. Спекулятивный ажиотаж набирает обороты из-за возрастания этих объемов.
Ключевые слова: *деньги, кредиты, активы, цены, финансовый пузырь.*

Money and price levels play a certain role in risk sharing. Therefore, money and loans play its role for crises prevention, determining price levels of assets. It is known that amounts of money and loans available are important for the determination of asset prices. Those amounts were important during the formation of financial bubbles. A speculative rush gets speed due to the increase of these amounts.
Key words: *money, loans, assets, prices, financial bubble.*

Постановка проблеми. Незважаючи на очевидне емпіричне значення взаємозв'язку між монетарною політикою та бульбашкою цін активів, не було усталеної теорії подібних взаємозв'язків [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Один з авторів 22 червня 2018 р. відвідав публічну лекцію «Площа і вежа: ієрархії, інновації і революція» наукового співробітника Гуверівського інституту Стенфордського університету і Центру європейських досліджень Гарвардського університету Ніла Фергюсона (Niall Ferguson), присвячену стрімкому розвитку та суспільному впливу сучасних високотехнологічних мереж. Такі мережі породжують нову фінансову технологію – фінтех. Інший автор провів аналіз відомих публікацій Н. Фергюсона з фінансів. За книгою Н. Фергюсона [2] були зняті телевізійні документальні фільми для каналів Channel 4 (Великобританія) і PBS (США). Ці фільми у 2009 р. виграли Міжнародну премію Еммі (International Emmy Award).

Банківська криза і криза обмінного курсу переносяться на реальну економіку, породжуючи рецесію [3]. Такі кризи трапилися в Україні у 2014–2017 рр., але не дістали належного пояснення.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розробці взаємозв'язку між бульбашками цін активів, фінансовими кризами та функціями Центрального банку (ЦБ) [4].

Виклад основного матеріалу дослідження. Першу фінансову бульбашку винайшов Джон Лоу (John Law, 1671–1729 рр.), що був найвидатнішим скарбником Франції [2]. Він народився в Единбурзі (Шотландія) у 1671 р. у сім'ї успішного ювеліра та успадкував замок Лаурістон. Дж. Лоу переїхав у Лондон в 1692 р., де вивчав математику, комерцію, політичну економію. Він швидко витрачав успадковане майно на різні авантюри й азартні ігри.

Через два роки Дж. Лоу вбив свого сусіда на дуелі, за що був засуджений до страти, але втік із в'язниці та переїхав в Амстердам, який на той час став світовою столицею фінансових інновацій. Дж. Лоу вивчав банківські операції, захопившись акціонерними компаніями, Амстердамським (Обмінним) банком, фондовою біржою, а також ідеєю грошей, які не залежать від вмісту дорогоцінних металів (золота чи срібла). Дж. Лоу вважав, що довіра є основою державного кредитування. Банкноти, яким довіряють, можуть працювати не гірше за монети: «Я знайшов секрет філософського каменю – отримання золота з паперу». Для експерименту Дж. Лоу найкраще підійшла Франція – абсолютна монархія, якій потрібно було фінансувати військові витрати й громадяни якої були схильні до ризиків. У схемі Дж. Лоу монарх ефективно делегує державне кредитування торговій компанії, яка може перепродавати позики жителям Франції шляхом заснування королівського банку, що сприяв комерційним, торговельним та валютним операціям.

Спираючись на голландський колоніальний досвід, Дж. Лоу запропонував взяти під контроль торгівлю Франції з Луїзіаною (малорозвиненою колонією від дельти р. Міссісіпі до Середнього Заходу на території понад десятка сучасних

штатів США). У 1717 р. нова «Компанія Заходу» (“Compagnie d’Occident”) отримала монополію на торгівлю з Луїзіаною на 25 років, а також контроль на внутрішні справи колонії. Капітал компанії становив безпрецедентну для Франції суму, а саме 100 млн. ліврів. Кожна акція компанії продавалася за ціною 500 ліврів усім французам незалежно від рангу, а також іноземцям. Дохідність цих акцій становила 4% річних.

У 1718 р. уряд Франції надав привілеї та гарантії цій компанії, що підвищило привабливість її акцій. Компанія отримала виключне право на збір доходів з продажу тютюну, а незабаром придбала привілеї Сенегальської компанії. Головний банк країни (Banque Generale) став Королівським банком (Banque Royale) – фактично першим ЦБ Франції. Його банкноти могли обмінюватись на екю, а екю могли обмінюватись на срібло.

«Компанія Заходу» продовжувала зростати. У травні 1719 р. вона поглинула компанії «Східна Індія» та «Китай», що були структуровані як «Компанія Індії» (“Compagnie des Indes”). У липні 1719 р. Дж. Лоу дістав управління за Королівським монетним двором на період 9 років. У серпні 1719 р. Дж. Лоу виборов право на отримання надходжень від непрямих податків, позбавивши такого права конкурентів. У вересні 1719 р. «Компанія Заходу» надала кредит короні на 1,2 млрд. ліврів для виплати всього королівського боргу. У жовтні 1719 р. Дж. Лоу взяв під контроль збір прямих податків. Він пишався створеною ним фінансовою системою.

Економіка Франції у 1716 р. перебувала в рецесії, а збільшення грошової маси завдяки банкнотам, введеним Дж. Лоу, справді надала необхідний стимул економічного пожвавлення. Водночас Дж. Лоу прагнув перетворити тяжкий державний борг, що вийшов з-під контролю, на актив великої приватної компанії, яка мала права збору податків та монопольної торгівлі. Її успішна реалізація поклала б край боргам французької монархії.

«Компанія Заходу» платила банкнотами високий дивіденд на свої акції. У 1719 р. інвестори, які хотіли придбати акції нових емісій, могли для цього взяти кредити в Королівському банку під заставу наявних акцій. Ціна акцій зростала: 1 серпня, 30 серпня, 4 вересня 1719 р. ціна акції першої серії становила 2 750, 4 100, 5 000 ліврів відповідно. Це заохотило Дж. Лоу випустити 100 тис. додаткових акцій за досягнутою ціною 28 вересня і 2 жовтня 1719 р. Ціна акції перевищила 9 000 ліврів восени 1719 р., досягши 10 025 ліврів 2 грудня 1719 р. Неофіційний ринок ф’ючерсів передбачав ціну акції 12 500 ліврів на березень 1720 р.

На відміну від багатьох інвесторів, досвідчений ірландський банкір та економіст Річард Кантілон (Richard Cantillion, XVII сторіччя – 1734 р.) відчув фінансову бульбашку і розпродав свої акції компанії у серпні 1719 р.

У вересні 1720 р. ціна акції стала вдвічі більшою, ніж у 1718 р., причому зростання ціни прискорювалося. Збільшення банкнот в обігу (вдвічі протягом 1719–1720 рр.) спричинило інфляцію. На травень 1720 р. обсяг банкнот та акцій (які могли конвертуватися в банкноти) у володінні громадян, вимірюваний у ліврах, у 4 рази перевищував обсяг золотих і срібних монет, які раніше використовувалися.

Люди, очікуючи знецінення банкнот, почали конвертувати їх у стабільні золото й срібло. У грудні 1719 р. ціна акції знизилась до 7 930 ліврів. Тому було створено окреме бюро в Королівському банку, зобов’язане викуповувати акції за ціною не нижче 9 000 ліврів. «Компанія Заходу» отримала повний контроль над Королівським банком 22 лютого 1720 р.

Для підтримки банкнот влада визнавала їх законним засобом платежу. Було заборонено експорт золота, срібла та виробів з них. 27 лютого 1720 р. видано едикт, що забороняв громадянам зберігати в монетах понад 500 ліврів. Розпочались обшуки будинків.

З лютого по травень 1720 р. грошова маса банкнот у володінні громадян зросла на 94%. Тим часом частка акцій «Компанії Заходу», якою володіли звичайні жителі, впала нижче третини від усієї кількості випущених акцій. Стало очевидно, що досить швидко акції будуть розпродані, стимулюючи подальше зростання банкнотної маси та інфляції.

21 травня 1720 р. Дж. Лоу добився від регента випуску дефляційного декрету, що офіційно знизив ціну акції компанії з 9 000 до 5 000 ліврів та зменшив удвічі кількість акцій в обігу. Від 16 до 31 травня 1720 р. ціна акції впала з 9 005 до 4 200 ліврів.

Розлючений натовп зібрався навколо банку, що не міг задовольнити потребу в банкнотах. Слідча комісія отримала докази того, що емісія банкнот не відповідала встановленим обмеженням. Наприкінці травня 1720 р. Дж. Лоу перебував під домашнім арештом.

Розпад бульбашки Дж. Лоу відкинув розвиток фінансової системи Франції на цілі покоління: у французів вкоренилась недовіра до паперових грошей та фондового ринку. Фіскальна криза французької монархії залишилась невирішеною за часи правління Луї XIV та його наступника Луї XVI. Без ефективного механізму перерозподілу зібрані податки просто витрачались. Влада безуспішно вдавалась до різних реформ. Врешті-решт, королівське банкрутство прискорило Велику французьку революцію 1789–1799 рр.

Спекулятивний ажіотаж набирає обертів через збільшення обсягів грошей і наявних кре-

дитів, а іноді він розпочинається завдяки такому збільшенню. Збільшення кредитів за фінансової лібералізації виявлялось важливим у багатьох випадках, де ціни активів зростали, а потім різко спадали. Відомий приклад такого явища, як різке підвищення цін акцій (цінних паперів, ЦП) та нерухомості в Японії наприкінці 1980-х рр. з наступним їх спадом у 1990 р. Фінансова лібералізація протягом 1980-х рр. і прагнення до зміцнення долара США наприкінці 1980-х рр. сприяли збільшенню кредитної маси. Протягом більшої частини 1980-х рр. ціни активів постійно зростали, сягнувши, зрештою, надзвичайно високого рівня. У 1985 р. індекс Nikkei 225 дорівнював близько 10 000, а 19 грудня 1989 р. сягнув рівня 38 916. Новий голова правління Банку Японії розпочав жорсткішу монетарну політику, долаючи інфляцію та звертаючи менше уваги на курс долара, що привело до різкого підвищення відсоткових ставок на початку 1990-х рр. [5]. У першому півріччі 1990 р. Nikkei 225 швидко спадав, а 1 жовтня 1990 р. впав до рівня 20 222, тобто бульбашка луснула. На початку 1990-х рр. в Японії спостерігалися фінансові скорочення й дефолти. Розпад бульбашки негативно вплинув на реальний сектор, темпи зростання якого у 1990-х рр. коливались навколо нуля. Такі темпи були нетиповими для післявоєнної економіки Японії.

Подібні події траплялися в Норвегії, Фінляндії, Швеції у 1980-х рр. [6].

У Норвегії відношення банківських позик до номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) зросло від 40% у 1984 р. до 68% у 1988 р. за помітного збільшення цін активів, інвестицій, споживання. Спад цін на нафту сприяв розпаду фінансової бульбашки та спричинив найсерйознішу післявоєнну банківську кризу й рецесію Норвегії.

У Фінляндії інфляційний бюджет 1987 р. спричинив значне збільшення кредитної маси. Відношення банківських позик до номінального ВВП зросло від 55% у 1984 р. до 90% у 1990 р. Протягом 1987–1988 рр. ціни на житло зросли на 68%. Для угамування кредитного буму у 1989 р. ЦБ Фінляндії збільшив відсоткові ставки й резервні вимоги, але у 1990–1991 рр. ситуацію погіршив спад торгівлі з СРСР (ціни активів спадали, а банки шукали підтримки уряду). ВВП Фінляндії знизився на 7%.

У Швеції стійке збільшення кредитної маси наприкінці 1980-х рр. привело до буму ринку нерухомості. У другому півріччі 1990 р. внаслідок жорсткішої монетарної політики відсоткові ставки зросли, а у 1991 р. багато банків мали серйозні труднощі через попередні позики, засновані на інфляційних цінах активів. Це привело до втручання уряду Швеції та рецесії.

Яскравим прикладом новопосталої ринкової економіки, що зазнала подібної проблеми, є Мексика. На початку 1990-х рр. після приватизації банків відбулась фінансова лібералізація, яка зняла резервні вимоги. Частка у ВВП банківських кредитів приватним нефінансовим установам зросла від 10% наприкінці 1980-х рр. до 40% у 1994 р. На початку 1990-х рр. фондовий ринок помітно зростав. Однак 23 березня 1994 р. пострілами впритул був убитий кандидат у президенти Мексики Колосіо-Муррієта (Colosio-Murrieta, 1950–1994 рр.), в кар'єрі якого є навчання в університеті Пенсильванії та дослідження в Міжнародному інституті прикладного системного аналізу (International Institute for Applied Systems Analysis, IIASA); з IIASA постійно успішно співпрацює Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України. Фінансова бульбашка луснула після цього замаху та початку збройного повстання місцевих мешканців проти латифундистів у провінції Чіяпас (Chiapas) у 1994 р. Впали ціни акцій та інших активів, сталась банківська криза, обвалилась національна валюта, розпочалася важка рецесія.

Вищенаведені приклади вказують на взаємозв'язок між істотними підвищеннями цін активів (позитивними бульбашками) та грошово-кредитною політикою, а також на те, що розпад бульбашки може вести до серйозних проблем, адже спад цін активів веде до тисків на банківський сектор. Банки, що є держателями нерухомості та ЦП, ціна яких спадає (чи позик власникам цих активів), часто потрапляють під серйозний тиск зменшення активів за фіксованих зобов'язань. Тоді банки змушені відкликати позики, позбавляючись відповідних активів, що посилює проблему спаду цін активів, тобто проблему негативної бульбашки. Негативні бульбашки, де ціни активів занадто спадають, можуть шкодити банківській системі, яка може ускладнювати проблеми реальної економіки. Грошово-кредитна політика може як сприяти позитивним ціновим бульбашкам, так і запобігати надмірно негативним ціновим бульбашкам. У наведених прикладах Норвегії, Фінляндії, Швеції, Мексики ціни активів швидко відновились, а зовнішні ефекти для реальної економіки виявились нетривалими. Водночас в Японії ціни активів довго (до 2005 р.) не відновлювались, а реальна економіка виявляла меншу робастність.

Відома теорія взаємозв'язку між збільшенням кредитної маси та позитивними бульбашками, заснована на проблемі агентства ("agency problem") [7]. Багато інвесторів у нерухомість і фондовий ринок отримують свої інвестиційні кошти із зовнішніх джерел. Якщо кінцеві надавачі коштів не здатні спостерігати характеристики конкретної інвестиції, то виникає класична проблема зсуву ризику ("risk-shifting"). Зсув ризику збільшує віддачу на інвестицію в ризикові активи та спонукає інвесторів збільшувати ціни вище фундаментальних рівнів. Таким чином, вирішальною детермінан-

тою цін активів є обсяг наданих кредитів. Процес фінансової лібералізації, збільшуючи кредитну масу та створюючи невизначеність щодо майбутньої динаміки такого збільшення, за проблеми агентства може вести до бульбашки цін активів.

До позитивних бульбашок, що приводили до згаданих фінансових криз, веде певна послідовність подій.

Спочатку має місце певна фінансова лібералізація, яка веде до помітного збільшення кредитної маси. Банки значно збільшують обсяг позик. Деякі позики фінансують нові інвестиції. Багато цих інвестицій використовуються для купівлі таких активів, як акції та нерухомість. Оскільки пропозиція подібних активів є фіксованою, то їх ціни зростають вище їхніх фундаментальних рівнів. Постають проблеми короткого продажу ("short selling") – продажу «ведмедями» цінних паперів, яких вони не мають (які позичають у брокерів), сподіваючись на зниження цін і проведення оберненої операції. Такий продаж є ризикованим. На практиці такий продаж не дає цінам знижуватись до рівня, передбаченого стандартною теорією. Процес зростання цін триває доти, коли стається певна реальна подія, яка означає малі віддачі на активи в майбутньому, та (або) ЦБ змушений обмежити кредитну масу, запобігаючи інфляції та «перегріву» ("overheating") економіки. Наслідком цих подій є різкий спад цін акцій та нерухомості. Виникає банківська криза, бо активи в цінах позитивної бульбашки виступали кредитною заставою. Також можлива криза обмінного курсу, коли інвестори виводять свої кошти з країни, а ЦБ країни захищає банківську систему, незважаючи на обмінний курс.

Хоча подібні бульбашки й кризи часто пов'язують з особливостями конкретної країни, в наведених прикладах Японії, Норвегії, Фінляндії, Швеції, Мексики відбувалась вищезазначена послідовність подій. Тому таку послідовність можна вважати загальним явищем, яке охоплює появу бульбашки, реакцію банківської системи, розпад бульбашки.

У стандартних моделях ціноутворення активів вважається, що люди інвестують свої власні гроші. Відповідний рівень цін називають фундаментальним. Говорять, що настає бульбашка, коли ціна активу зростає вище фундаментального рівня [8]. При цьому люди, які приймають інвестиційні рішення, беруть позики через дефолт і звертають увагу лише на вищу частину розподілу віддачі на ризиковий актив [7; 9]. Тоді виникає проблема зсуву ризику, а ціна ризикового активу зростає вище фундаментального рівня, створюючи бульбашку.

Дослідимо раціональну поведінку людей, які приймають інвестиційні рішення, розраховуючи на взяті позики. В разі дефолту вони розраховують на обмежену відповідальність. Оскільки позикодавці не можуть спостерігати за ризикованістю інвестованих проектів, то виникає проблема агентства. Щодо нерухомості, то ця проблема очевидна. Стосовно ЦП існують крайні межі, які не дають змогу людям безпосередньо брати позики для інвестування в конкретний ЦП. У багатьох країнах інвестиційні рішення на ринку визначають не фізичні, а юридичні особи, тобто інституційні інвестори (менеджери). Для інституційного менеджера теж існує проблема агентства з борговими контрактами. Крім того, структура стимулювання подібна до боргового контракту: якщо активи, в які інвестують менеджери, є успішними, то менеджери залучають більше коштів у майбутньому, тому дістають вищі платежі; якщо ж активи не є успішними, то менеджери сплачують штрафи та ризикують стати звільненими. Ця структура визначає функції, аналогічні до функцій обмеженої відповідальності [8].

На кожну одиницю безризикового активу, інвестовану в період часу $t = 1$, в період $t = 2$ очікується виграш 1,5; це означає дисконт $r = 50\%$. Припустимо, такий актив має змінну пропозицію. На одиницю ризикового активу A, куплену за ціною (price) P у період часу $t = 1$, у період $t = 2$ очікується винагорода (reward) R, яка рівна 6 з ймовірністю 0,25 та 1 з ймовірністю 0,75; загальна очікувана (expected) винагорода від активу A рівна $ER = 6 \times 0{,}25 + 1 \times 0{,}75 = 1{,}5 + 0{,}75 = 2{,}25$. Припустимо, ризиковий актив має фіксовану пропозицію, рівну 1.

Нехай у період часу $t = 1$ кожний з двох інвесторів має статки (wealth), рівні 1, і безпосередньо їх інвестує. Якщо кожний інвестор нейтральний до ризику, то граничні віддачі на обидва вищезазначені активи мають бути однаковими:

$$\frac{2.25}{P} = \frac{1.5}{1};$$

$$P_F = \frac{2.25}{1.5} = 1.5 = 1 \times (1 + r). \qquad (1)$$

Очікуваний виграш 1,5 на одиницю інвестицій у безризиковий актив за ціною 1 є таким самим, як на $\frac{1}{1.5}$ одиниць інвестицій у ризиковий актив за ціною P_F. Отже, фундаментальна (fundamental) ціна ризикового активу – це майбутня вартість виграшу за цього дисконту чи цієї альтернативної вартості. Будь-яку вищу ціну цього активу називають бульбашковою.

Нехай тепер у період часу $t = 1$ кожний інвестор не має власних статків, але може брати позики під кредитну (lending) ставку $r_l = \frac{1}{3} = 0{,}333$ для купівлі активів. Обсяг позик не перевищує 1: якщо інвестор бере позику обсягом 1, то віддає суму 1,33, якщо здатний віддати цю суму; якщо ж інвестор не здатний віддати цю суму (оголошує дефолт), то позикодавець має право претендувати на будь-що, що є в інвестора.

Коли інвестор бере позику обсягом 1 та інвестує її в безризиковий актив, то дістає граничну віддачу:

$$r - r_l = 0{,}5–0{,}33=0{,}17. \quad (2)$$

Коли ж інвестор бере позику обсягом 1 та інвестує в ризиковий актив X, то купує обсяг $\frac{1}{P_F} = \frac{1}{1.5}$ цього активу за фундаментальною ціною. За винагороди $R = 6$ інвестор віддає позикодавцю суму 1,33, залишаючи решту собі, а за винагороди $R = 1$ інвестор не здатний віддати позикодавцю потрібну суму, тому позикодавець забирає цю винагороду, залишаючи інвестора без виграшу. Очікувана гранична віддача інвестору на ризиковий актив дорівнює:

$$0.25\left(\frac{1}{P_F}\times 6 - 1.33\right) + 0.75\times 0 = \quad (3)$$

$$= 0.25\ (4–1.33)=0.25\times 2.67=0.67>0.17.$$

Таким чином, для інвестора ризиковий актив вигідніший, ніж безризиковий. Водночас для позикодавця безризиковий актив вигідніший, ніж ризиковий: за інвестиції в безризиковий актив позикодавець дістає 1,33, а за інвестиції в ризиковий актив позикодавець дістає:

$$0.25\times\frac{4}{3} + 0.75\times\frac{1}{1.5} = \frac{1+0.75\times 2}{3} = \frac{2.5}{3} = \frac{5}{6} = 0.83.$$

В обох випадках сумарний виграш інвестора та позикодавця дорівнює P_F:

$$0.17+1.33=1.5=0.67+0.83.$$

Ризик дефолту дає змогу зсунути виграш обсягом 0,67–0,17=0,5 від позикодавця до позичальника (інвестора). Оскільки позикодавець не спостерігає за ризикованістю проектів позичальника, то не може запобігати інвестуванню в ризиковий актив [10; 11] (один з авторів роботи [11] є Нобелівським лауреатом 2001 р.).

За рівноважної ціни P_X ризикового активу X виграші (2) і (3) однакові:

$$\frac{1.5}{P_X} - \frac{1}{4}\times\frac{4}{3} = 0.25\left(\frac{1}{P_X}\times 6 - 1.33\right) + 0.75\times 0 = \quad (4)$$

$$= r - r_l = 0.5 - 0.33 = 0.17 = \frac{0.5}{3};$$

$$\frac{3\times 1.5}{P_X} - 1 = 0.5;$$

$$P_X = 3 > 1.5 = P_F.$$

Отже, рівноважна ціна за проблеми агентства виявляється бульбашковою.

Згідно зі стандартною теорією корпоративних фінансів фірми, які здійснюють інвестиції за рахунок боргу, не звертають увагу на величину чистої поточної вартості; згідно з теорією ціноутворення активів за проблеми агентства такі фірми купують ризикові активи за бульбашковими цінами.

Замість активу X розглянемо актив Y, що має ту саму очікувану винагороду чи той самий спред, що зберігає середнє (mean-preserving spread): в період $t = 2$ очікується винагорода R, що дорівнює 9 з ймовірністю 0,25 і дорівнює 0 з ймовірністю 0,75; загальна очікувана винагорода від активу Y рівна $ER = 9\times 0{,}25+0\times 0{,}75=2{,}25$. Ціна активу Y визначається співвідношенням (4):

$$\frac{9}{4P_Y} - \frac{1}{4}\times\frac{4}{3} = 0.25\left(\frac{1}{P_Y}\times 9 - 1.33\right) + 0.75\times 0 =$$

$$= r - r_l = 0.5 - 0.33 = 0.17 = \frac{0.5}{3};$$

$$\frac{3\times 9}{4P_Y} = 1 + 0.5 = \frac{3}{2};$$

$$P_Y = \frac{3\times 9\times 2}{4\times 3} = 4.5 > 3 = P_X > 1.5 = P_F.$$

Величина зсуву ризику залежить від ризикованості активу: чим більший ризик, тим більший потенціал зсуву ризику, тим вища ціна активу.

Важливо підкреслити, що акції високотехнологічних компаній були найкращими під час бумів фондового ринку як у 1920-х рр., так і у 1990-х рр. У 1920-х рр. найкращими були акції радіокомпаній та комунальних підприємств [12], а у 1990-х рр. – акції телекомунікаційних компаній, засобів масової інформації, галузей відпочинку і новітніх технологій. Саме ці акції мали найбільш невизначені виграші.

Одним з важливим питань є те, чому банки готові надавати позики інвесторам, які можуть зазнати дефолту. Коли інвестор бере позику для купівлі активу X (його пропозиція дорівнює 1) за рівноважною ціною $P_X = 3$, то купує обсяг $\frac{1}{P_X} = \frac{1}{3}$ цього активу; якщо позикодавці мають кошти обсягом 10 для 10 позичальників (кожний з яких бере позику обсягом 1), то 3 позичальники повністю викуповують актив X, а 7 позичальників купують безризиковий актив. Тоді 30% позичальників інвестують в ризиковий актив, а 70% – в безризиковий; очікуваний виграш банку (позикодавців і вкладників) на одиницю позики дорівнює сумі двох доданків:

$$0.3\left[0.25\times 1.33 + 0.75\times\frac{1}{3}\times 1\right] + 0.7\times 1.33 =$$

$$= 0.3\left[\frac{1}{4}\times\frac{4}{3} + \frac{3}{4}\times\frac{1}{3}\right] + 0.7\frac{4}{3} =$$

$$= 0.3\left[\frac{1}{3} + \frac{1}{4}\right] + \frac{2.8}{3} = \frac{0.3(4+3)+2.8\times 4}{12} =$$

$$= \frac{2.1+11.2}{12} = \frac{13.3}{12} = 1.11.$$

Перший доданок – це виграш банку від 30% інвесторів в актив X (з ймовірністю 0,25 винагорода рівна 6, а інвестор віддає належну суму 1,33;

з ймовірністю 0,75 винагорода рівна 1, інвестор не здатний віддати належну суму 1,33, а банк забирає обсяг $\frac{1}{3}$ активу X, який дав винагороду 1). Другий доданок – це виграш банку від 70% інвесторів у безризиковий актив, кожний з яких віддає належну суму 1,33.

В конкурентному банківському секторі зазначений виграш банку йде вкладникам, на яких припадає тягар проблеми агентства під час сегментації фінансових ринків, адже вкладники й банки не мають доступу до активів, в які інвестують позичальники на взяті кредити; якщо б вкладники й банки мали такий доступ, то інвестували б у безризиковий актив, а не в депозити.

У вищенаведених прикладах агрегований обсяг B наявних у банках кредитів, який визначає ЦБ (встановлюючи резервні вимоги та визначаючи обсяг активів як резервне покриття), і відсоткова ставка r_l вважались екзогенними, але вони є взаємозалежними.

Віддача на безризиковий актив визначається граничною продуктивністю капіталу в економіці країни. Ця продуктивність залежить від обсягу x споживчого продукту, який інвестується в період $t=1$ і дає обсяг $f(x)$ продукції в період $t=2$ за цієї виробничої технології. Якщо ризиковий актив має фіксовану пропозицію 1 і ціну P, то в період $t=1$ має місце бюджетне обмеження $x=B-P$. Якщо $f(x)=3\sqrt{x}$, то в конкурентному банківському секторі (на конкурентному ринку позик, де кожний інвестор здатний брати в кожному банку позику, що не більше B) дотримується таке рівняння:

$$r_l = f'(x) = \frac{1.5}{\sqrt{x}} = \frac{1.5}{\sqrt{B-P}}. \qquad (5)$$

Число банків нормуємо до 1 (або 100%); число інвесторів теж нормуємо до 1. При ставці, нижчій рівня (5), попит на взяття банківських позик для інвестування в безризиковий актив був би нескінченним. При ставці, вищій рівня (5), попит на взяття таких позик був би нульовим; останнє суперечить властивості $f'(x)=\infty$. Інвестору байдуже, купувати ризиковий актив X за ціною P чи ні, якщо його виграш від такої інвестиції нульовий [9]:

$$0 = 0.25\left(\frac{1}{P}\times 6 - r_l\right) + 0.75\times 0 = \frac{6}{4P} - \frac{1}{4}\times\frac{1.5}{\sqrt{B-P}}; \qquad (6)$$

$$6\sqrt{B-P} = 1.5P,\ P = 4\sqrt{B-P},\ P^2 = 16(B-P);$$

$$P^2 + 16P - 16B = 0;$$

$$P(B) = \frac{-16 \pm \sqrt{16^2 + 4\times 1\times 16B}}{2} = \frac{-16 \pm 4\sqrt{16+4B}}{2} = -8 \pm 4\sqrt{4+B}. \qquad (7)$$

Через $P>0$ маємо $P = -8 + 4\sqrt{4+B}$. Тоді при $B=5$ маємо:

$$P = -8 + 4\sqrt{4+B} = -8 + 4\sqrt{4+5} = -8 + 4\times 3 = 4;$$

$$r_l = \frac{1.5}{\sqrt{B-P}} = \frac{1.5}{\sqrt{5-4}} = 1.5.$$

ЦБ управляє рівнем відсоткових ставок відповідно до залежності (5) та рівнем цін активів відповідно до залежності (7). На відміну від стандартної лінійної залежності (1), залежність (7) є нелінійною, причому:

$$P - P_F = -8 + 4\sqrt{4+B} - \frac{1}{1+r} > -8 + 4\sqrt{4+B} - \frac{1}{1+r_l} =$$

$$= -8 + 4\sqrt{4+B} - \frac{\sqrt{B-P}}{\sqrt{B-P}+1.5} =$$

$$= \frac{4(-2+\sqrt{4+B})(\sqrt{B-P}+1.5) - \sqrt{B-P}}{\sqrt{B-P}+1.5}.$$

Можна очікувати, що за досить загальних умов має місце фундаментальна нерівність $P > P_F$, адже за проблеми агентства зміни B можуть вести до порівняно великих змін P.

На практиці ЦБ має обмежену спроможність управляти обсягом B, тоді значення B є випадковим. Крім того, можливі зміни у стратегічних перевагах, у внутрішньому чи зовнішньому середовищі ЦБ створюють ще більшу невизначеність стосовно B. Ця невизначеність особливо велика в країнах, де відбувається фінансова лібералізація. Для вивчення впливу цієї невизначеності додаємо в модель період часу $t=0$: у час між періодами 0 та 1 існує невизначеність стосовно рівня B, у період $t=1$ – фінансова невизначеність. Ця невизначеність спричинює невизначеність щодо цін активів у період $t=1$. Оскільки поведінка інвесторів, які беруть банківські позики у період 0, не залежить від такої цінової невизначеності, то залишаються проблеми агентства і зсуву ризику, адже ціна ризикового активу в період 0 відбиває таку цінову невизначеність і може перевищувати його ціну в період 1. Нехай значення B дорівнює 5 або 7 з ймовірністю 0,5. Через співвідношення (7) маємо:

$$P(B=5) = -8 + 4\sqrt{4+B} = -8 + 4\sqrt{4+5} = 4;$$

$$P(B=7) = -8 + 4\sqrt{4+B} = -8 + 4\sqrt{4+7} = 5.27 > 4 = P(B=5);$$

а через співвідношення (5):

$$r_l(B=5) = \frac{1.5}{\sqrt{B-P}} = \frac{1.5}{\sqrt{5-4}} = 1.5;$$

$$r_l(B=7) = \frac{1.5}{\sqrt{B-P}} = \frac{1.5}{\sqrt{7-5.27}} = 1.14\cdot$$

Аналогічно до співвідношення (6) маємо рівняння ціноутворення ризикового активу (з вищою ймовірною ціною) в період 0:

$$0 = 0.5\left(\frac{1}{P_0}\times 5.27 - r_{l0}\right) + 0.5\times 0 = \frac{5.27}{2P_0} - \frac{1.5}{2\sqrt{B_0 - P_0}};$$

$$P_0 = \frac{5.27}{1.5}\sqrt{B_0 - P_0} = \frac{-8+4\sqrt{11}}{1.5}\sqrt{B_0 - P_0} = 3.51\sqrt{B_0 - P_0};$$

$$(P_0)^2 + 12.33P_0 - 12.33B_0 = 0;$$

звідки для середнього значення $B_0 = \frac{5+7}{2} = 6$ випливає, що:

$$P_0(B_0 = 6) = \frac{-12.33 + \sqrt{12.33^2 + 4 \times 12.33 \times 6}}{2} =$$

$$= 4.42 \in (P(B=5), P(B=7));$$

$$r_{l0}(B_0 = 6) = \frac{1.5}{\sqrt{B_0 - P_0}} = \frac{1.5}{\sqrt{6 - 4.42}} = 1.19.$$

За того ж середнього $B_0 = \frac{4+8}{2} = 6$ для значень 4 або 8 з ймовірністю 0,5 має місце більша фінансова невизначеність. Через співвідношення (7) маємо:

$$P(B=4) = -8 + 4\sqrt{4+B} = -8 + 4\sqrt{4+4} = 3.31;$$

$$P(B=8) = -8 + 4\sqrt{4+B} = -8 + 4\sqrt{4+8} =$$

$$= 5.86 > 3.31 = P(B=4);$$

а через співвідношення (5):

$$r_l(B=4) = \frac{1.5}{\sqrt{B-P}} = \frac{1.5}{\sqrt{4-3.31}} = 1.81;$$

$$r_l(B=7) = \frac{1.5}{\sqrt{B-P}} = \frac{1.5}{\sqrt{8-5.86}} = 1.03.$$

Аналогічно до співвідношення (6) маємо рівняння ціноутворення ризикового активу (з вищою ймовірною ціною) в період 0:

$$0 = 0.5\left(\frac{1}{P_0} \times 5.86 - r_{l0}\right) + 0.5 \times 0 = \frac{5.86}{2P_0} - \frac{1.5}{2\sqrt{B_0 - P_0}};$$

$$P_0 = \frac{5.86}{1.5}\sqrt{B_0 - P_0} = \frac{-8+4\sqrt{12}}{1.5}\sqrt{B_0 - P_0} = 3.90\sqrt{B_0 - P_0};$$

$$(P_0)^2 + 15.24P_0 - 15.24B_0 = 0;$$

звідки для середнього значення $B_0 = \frac{4+8}{2} = 6$ випливає, що:

$$P_0(B_0 = 6) = \frac{-15.24 + \sqrt{15.24^2 + 4 \times 15.24 \times 6}}{2} =$$

$$= 4.61 \in (P(B=4), P(B=8));$$

$$r_{l0}(B_0 = 6) = \frac{1.5}{\sqrt{B_0 - P_0}} = \frac{1.5}{\sqrt{6 - 4.61}} = 1.27.$$

Зсув фінансового ризику відбувається подібно до зсуву реального ризику. Очікувана винагорода від ризикового активу X або Y в період 2 становить 2,25, оскільки в період 1 його ціна становить від 4,42 до 4,61 (ринкова ціна може значно перевищувати фундаментальний рівень). Можливість збільшення кредитної маси протягом тривалого часу породжує суттєву невизначеність щодо величини бульбашки та моменту її розпаду, а особливо під час фінансової лібералізації економіки.

Вищенаведені приклади показують, що для визначення ціни ризикового активу в період 0 важливі очікування стосовно агрегованої кредитної маси B у період 1. Коли ця маса зростає, то ціни активів підвищуються, що дає змогу уникати дефолту; коли ж ця маса спадає, то ціни активів знижуються, що створює дефолт. Таким чином, важлива динаміка агрегованої кредитної маси. Очікування стосовно цієї динаміки впливають на рішення інвесторів про те, скільки брати позик і за скільки купувати ризиковий актив. Якщо величина B менша очікуваної чи нижча максимальних прогнозованих рівнів, то інвестори можуть стати неспроможними обслуговувати свої борги, що означає дефолт, який може статися за постійного зростання величини B [7]. Якщо величина B близька до максимальних прогнозованих рівнів, але нижча за них, то дефолт відбувається майже напевне.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансова система є досить крихкою та вразливою, потребуючи належного регулювання та суспільного нагляду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Allen F., Gale D. Understanding financial crises. New York, NY: Oxford University Press, 2007. 303 p.
2. Ferguson N. The ascent on money: a financial history of the world. The Penguin Press, 2008. 432 p.
3. Горбачук В. Фінансові методи. Київ: Альтерпрес, 2002. 175 с.
4. Горбачук В. Фінансові рішення. Київ: Альтерпрес, 2003. 175 с.
5. Tschoegl A. Modeling the behavior of Japanese stock indices. Japanese capital markets: new developments in regulations and institutions / S. Takagi (ed.). Oxford: Blackwell, 1993. P. 371–400.
6. Heiskanen R. The banking crisis in the Nordic countries. Kansallis economic review. 1993. № 2. P. 13–19.
7. Allen F., Gale D. Bubbles and crises. Economic journal. 2000. № 110. P. 236–255.
8. Allen F., Gorton G. Churning bubbles. Review of economic studies. 1993. № 60. P. 813–836.
9. Allen F., Gale D. Asset price bubbles and monetary policy. Global governance and financial crises / M. Desai, Y. Said (eds.). New York; London: Routledge, 2004. P. 19–42.
10. Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure. Journal of financial economics. 1976. № 3. P. 305–360.
11. Stiglitz J., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. American economic review. 1981. № 71. P. 393–410.
12. White E. Crashes and panics: the lessons from history. Homewood, IL: Dow Jones Irwin, 1990.

REFERENCES:

1. Allen F., Gale D. Understanding financial crises. New York, NY: Oxford University Press, 2007. 303 p.
2. Ferguson N. The ascent on money: a financial history of the world. The Penguin Press, 2008. 432 p.
3. Horbachuk V. (2002) Finansovi metody. [Financial methods]. Kyiv: Alterpres, 2002 (in Ukrainian).
4. Horbachuk V. (2003) Finansovi rishennia. [Financial solutions]. Kyiv: Alterpres, 2003 (in Ukrainian).
5. Tschoegl A. Modeling the behaviour of Japanese stock indices / Japanese capital markets: new developments in regulations and institutions. S. Takagi (ed.). Oxford: Blackwell, 1993. P. 371–400.
6. Heiskanen R. The banking crisis in the Nordic countries // Kansallis economic review. 1993. № 2. P. 13–19.
7. Allen F., Gale D. Bubbles and crises // Economic journal. 2000. № 110. P. 236–255.
8. Allen F., Gorton G. Churning bubbles // Review of economic studies. 1993. № 60. P. 813–836.
9. Allen F., Gale D. Asset price bubbles and monetary policy / Global governance and financial crises. M. Desai, Y. Said (eds.). New York; London: Routledge, 2004. P. 19–42.
10. Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure // Journal of financial economics. 1976. № 3. P. 305–360.
11. Stiglitz J., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information // American economic review. 1981. № 71. P. 393–410.
12. White E. Crashes and panics: the lessons from history. Homewood, IL: Dow Jones Irwin, 1990.

Gorbachuk V.M.
Doctor of Physics and Mathematics
Senior Research Associate,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine
Dunaievs'kyi M.S.
MSc (Finance), Postgraduate Student
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine
Skorokhod D.A.
MA (Mathematics), Junior Research Associate
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

MODELLING OF FINANCIAL CRISES

Money and price levels play a certain role in risk sharing. Therefore, money and loans play its role for crises prevention, determining price levels of assets. It is known that amounts of money and loans available are important for the determination of asset prices. Those amounts were important during the formation of financial bubbles. A speculative rush gets speed due to the increase of these amounts.

Despite the obvious empirical importance of a relationship between monetary policy and bubble of asset prices, an established theory of such relationships is not a topic of textbooks. The banking crisis and foreign exchange crisis have an impact on the real economy generating a recession. Such crises happened in Ukraine in 2014–2017 but did not get a due explanation.

The goal of this article is to develop a relationship between asset price bubbles, financial crises, and central bank functions. The growth of loans during financial liberalization appeared to be crucial in many cases where asset prices have increased and then have sharply decreased. The well-known example of such a phenomenon is a sharp increase in stock prices and real estate in Japan in the late 1980s with their subsequent fall in the 1990s. The financial liberalization during the 1980s and the attempt to strengthen the U.S. dollar in the late 1980s facilitated to the growth of loans.

The historical cases of France, Japan, Norway, Finland, Sweden, and Mexico indicate to the relationship between significant increases of asset prices (positive bubbles) and monetary policy, as well as to the collapse of bubble may lead to serious economic problems: a fall in asset prices leads to pressure on the banking sector. The banks, being the holders of real estates and stocks with falling prices (or loans to the owners of those assets), often are subject to a serious pressure of asset shrinkage under fixed liabilities.

РОЗДІЛ 12. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРЕВЕЗЕНЬ МОРСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ В УКРАЇНІ

COMPETITIVENESS MARITIME TRANSPORT IN UKRAINE

УДК 338.2

Ткаченко А.М.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Запорізький національний технічний університет

Перевезення морським транспортом є не лише невід'ємною складовою транспортної системи у всьому світі, але й вагомим фактором міжнародної торгівлі та об'єктом жорсткої конкурентної боротьби. Наша країна має доволі сприятливі конкурентні передумови для ефективного розвитку морегосподарського комплексу, особливо у сфері портового господарства. В той же час нинішний конкурентний статус українських морських портів зазвичай не дозволяє їм певною мірою розраховувати на вагому частку ринку вантажних перевезень морським транспортом. Формування конкурентних переваг у широкому значенні трансформується в доручення пристосування системи керування до змін конкурентного оточення, що надає змогу рухливо й сповна розкривати напрямки підвищення конкурентоспроможності порту. Стратегії успіху конкурентних переваг та безпосереднє зміцнення конкурентоспроможності застосовуються майже всіма ефективно функціонуючими портами в країнах із розвиненою економікою та поволі стають невід'ємною частиною систем планування діяльності порту. Вони набувають щоразу більш важливої ролі у зв'язку з економічними, технологічними, конкурентними і соціальними та культурними змінами, притаманними для попередніх десятиліть.

Ключові слова: *портове господарство, морські перевезення, конкурентоспроможність, порти*

Перевозки морским транспортом является не только неотъемлемой составляющей транспортной системы во всем мире, но и весомым фактором международной торговли и объектом жесткой конкурентной борьбы. Наша страна имеет достаточно благоприятные конкурентные предпосылки для эффективного развития морехозяйственного комплекса, особенно в сфере портового хозяйства. В то же время нынешний конкурентный статус украинских морских портов обычно не позволяет им в определенной степени рассчитывать на весомую долю рынка грузовых перевозок морским транспортом. Формирование конкурентных преимуществ в широком смысле трансформируется в доверенности приспособления системы управления к изменениям конкурентного окружения, что дает возможность подвижно и вполне раскрывать направления повышения конкурентоспособности порта. Стратегии успеха конкурентных преимуществ и непосредственное укрепление конкурентоспособности применяются почти всеми эффективно функционирующими портами в странах с развитой экономикой и постепенно становятся неотъемлемой частью систем планирования деятельности порта. Они приобретают каждый раз более важную роль в связи с экономическими, технологическими, конкурентными и социальными и культурными изменениями, характерными для предыдущих десятилетий.

Ключевые слова: *портовое хозяйство, морские перевозки, конкурентоспособность, порты*

Sea transportation is not only an integral part of the transport system worldwide, but also a major factor in international trade and the subject of intense competition. Our country has quite favorable competitive conditions for the effective development of the maritime complex, especially in the field of port economy. At the same time, the current competitive status of Ukrainian seaports usually does not allow them to rely on a significant share of the market of freight transport by sea. The purpose of the article is to consider the competitiveness of our seaports. Formation of competitive advantages in the broad sense is transformed into an order of the adaptation of the control system to changes in the competitive environment, which enables to dynamically and fully reveal the directions of increasing the competitiveness of the port. Strategies for success of competitive advantages and direct enhancement of competitiveness are applied by almost all efficiently functioning ports in the developed economies and gradually become an integral part of port planning systems. They play an increasingly important role every time due to the economic, technological, competitive and social and cultural changes inherent in previous decades.

Key words: *port economy, sea transportations, competitiveness, ports*

Постановка проблеми. Наразі перевезення морським транспортом є не лише невід'ємною складовою транспортної системи у всьому світі, але й вагомим фактором міжнародної торгівлі та об'єктом жорсткої конкурентної боротьби. Наша країна має доволі сприятливі конкурентні передумови для ефективного розвитку морегосподарського комплексу, особливо у сфері портового господарства. В той же час нинішний конкурентний статус українських морських портів зазвичай не дозволяє їм певною мірою розраховувати на вагому частку ринку вантажних перевезень морським транспортом. Зберігається тенденція деякої втрати нашою країною ринкових позицій на користь портів Росії та Румунії. Отже доволі важливим є дієвий пошук механізмів підвищення конкурентоспроможності морських перевезень України. В нашій державі функціонує майже два десятка морських торгових портів котрі розташовані у басейнах Азовського та Чорного, морів,

а також та у гирлах Дніпра та Дунаю. Найбільш потужні з них концентруються навколо Одеси. Саме тому на базі Одеської області є можливість сформувати головні конкурентні переваги української портової галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування конкурентоспроможності є першорядним у дослідженнях багатьох науковців. Теоретичні і практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності морських портів розглядаються, передусім, у контексті подолання кризи. Зокрема, А.В. Затулко [6] аналізував резерви здійснення інвестиційних проектів на базі морських портів, С.М. Боняр [2] торкався питань відповідності портів теперішнім канонам стосовно контейнерних перевезень. Низка наукових праць присвячено також питанням розвитку тарифної політики портового сегменту. Вихід із кризи деякі фахівці бачать у розвитку державно-приватного партнерства, передусім, у концесії. У цьому сенсі доволі важливими є нормативно-правові аспекти реалізації концесійних механізмів у сфері портового господарства які розкрито О. Лосевською [4]. Інші спеціалісти, приміром, А.М. Котлубай [3], концентрують увагу на здійсненні державної політики у площині морського транспорту та економічних і правових напрямів піднесення портового господарства. Питаннями структурних трансформацій у морському комплексі та, зокрема, у портовій сфері займається Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України.

Безумовно у поточних дослідженнях превалює підхід безпосереднього державного втручання, в той час, як ринковим механізмам зростання конкурентоспроможності портів, у тому числі за рахунок нецінових факторів, все ще приділяється доволі мало уваги [1, с. 132].

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд конкурентоздатності морських портів нашої країни. Досвід певних європейських держав (Польщі, Румунії, Латвії) показав, що саме за рахунок продуктивної роботи морського транспорту можна примножити інвестиційну привабливість держави, забезпечити створення робочих місць, примножити конкурентоздатність національної економіки не лише на національному, але й на міжнародному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Морські порти мають велику роль для розвитку економіки будь якої країни. Продуктивність транспортної системи залежить від наявного рівня якості портових послуг, особливо сьогодні, коли головною тенденцією є нагальне створення високо глобалізованої економіки, започаткованої на інноваційних транспортних комунікаціях, а канали трансграничного руху товарів стають беззаперечним стратегічним ресурсом, що формує інтеграцію національної економіки у світове господарство.

До прийняття Закону «Про морські порти України» нормативно-правовою основою для роботи порту був Кодекс торговельного мореплавства України. Поміж правознавців велися суперечки про віднесення порту до об’єктів або суб’єктів права. Приміром, у Господарському кодексі України (ст.62) суб’єкт господарювання визначається як суб'єкт права, а Цивільним кодексом (ст.191) воно визначається як майно нерухомого характеру, себто розглядається як об’єкт права. Варто зазначити, що у міжнародному морському праві класичною концепцією є сприймання про суб’єкт господарювання як про цілісний майновий комплекс. Морський порт в даному випадку сприймається як акваторія і територія землі, котра призначена для заходження та обслуговування морських суден. Стаття 11 Конвенції ООН з морського права від 10 грудня1982 року, схвалена в Монтего-Беї також трактує порт як об’єкт права [7].

На сучасній фазі розвитку морських портів щільне співробітництво держави та приватного сектору є гарантією вдалого здійснення концесійних проектів. Державно-приватне партнерство може здійснюватись у всяких формах. Концесії в морських портах сполучають деталі подібних різновидів контрактів зокрема лізингових угод та договорів на керування. Відповідно до концесійної угоди приватний партнер має право уживати інфраструктурний об'єкт для надання послуг безпосередньо покупцям і одержує прибуток залежно від доброякісності та кількості наданих послуг. Співпрацюючи з державним сектором на засадах концесії, концесіонер бере на себе значну частку ринкових та операційних загроз.

Варто зазначити, що морські торговельні порти нашої країни в 2017 році примножили вантажооборот відносно 2016 року на 0,6 % – до 132,578 млн т. В той же час безпосередня переробка експортних вантажів поменшала на 1,7 % тобто на 98,517 млн т, у внутрішньому сполученні – у 2,8 рази, що в натуральному виразі склало 1,838 млн т. Перевалка імпортних вантажів підвищилась на 27,8% та склала 20,417 млн т, а транзитних грузопотоків відповідно – на 14,3%, до 11,804 млн т [5].

Для підвищення конкурентних переваг портової сфери нашої країни наразі варто внести помітні зміни в практику морських портів України з метою зростання привабливості портової галузі для національних й іноземних інвесторів і найбільш плідного використання механізму державно-приватного партнерства [8, с. 225].

Для оцінювання конкурентоспроможності порту слід враховувати динаміку зовнішніх і внутрішніх чинників впливу. Конкурентоспроможність порту розкривають показники, котрі розкривають: конкурентоспроможність перевезень; фінансовий стан порту; ефективність вантажоперевезень; імідж суб’єкта господарювання тощо [7].

Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності порту визначає їх поділ на поодинокі групи за певною рисою. Найчастіше такою рисою виступає форма надання наслідків оцінювання, відповідно до якої виокремлюють матричні, графічні, розрахункові та комбіновані методи.

Розрахункові методи оцінювання конкурентоспроможності порту можна поділити на:

– специфічні методи – методи, котрі дають право охарактеризувати конкурентоспроможність порту за поодинокими аспектами його діяльності – виробничим, фінансовим, інноваційно-інвестиційним, маркетинговим тощо;

– комплексні методи – методи, що ґрунтуються на комплексному підході до оцінювання конкурентоспроможності порту [4].

До провідних методів оцінювання конкурентоспроможності порту відносяться методи, в основі котрих лежить: життєвий цикл послуги; частка ринку; конкурентна перевага; теорія ефективної конкуренції; метод бенчмеркінгу тощо. Серед комплексних методів оцінювання одне з чільних місць займає метод котрий засновано на теорії дійової конкуренції.

Відповідно до теорії дійової конкуренції, найбільш конкурентоспроможними є ті порти, де найліпшим чином організована робота підрозділів та служб. На продуктивність роботи кожної служби впливає безліч чинників – ресурсів підприємства. Оцінювання продуктивності роботи будь-кого підрозділу визначає безпосереднє дослідження ефективності використання ресурсів. [9, с. 76].

Конкурентні переваги – це сильні вектори порту, якщо вони забезпечують прерогативу над конкурентами і є доволі цінними для цільового ринку. Іншими словами, філософію конкурентної переваги можна схарактеризувати як ті характеристики й властивості якості послуги, які створюють для порту чітку прерогативу над своїми беззаперечними конкурентами.

Спеціалісти часто прирівнюють конкурентні переваги з перспективами порту більш ефективно керувати існуючими ресурсами, себто з його конкурентоспроможністю. Подібна схожість має під собою важливі підстави, тому що сутність конкурентоспроможності тлумачиться як змога обганяти супротивників у досягненні поставлених економічних цілей.

Формування конкурентних переваг у широкому значенні трансформується в доручення пристосування системи керування до змін конкурентного оточення, що надає змогу рухливо й сповна розкривати напрямки підвищення конкурентоспроможності порту.

Стратегії успіху конкурентних переваг та безпосереднє зміцнення конкурентоспроможності застосовуються майже всіма ефективно функціонуючими портами в країнах із розвиненою економікою та поволі стають невід'ємною частиною систем планування діяльності порту. Вони набувають щоразу більш важливої ролі у зв'язку з економічними, технологічними, конкурентними і соціальними та культурними змінами, притаманними для попередніх десятиліть.

Проблеми формування конкурентних переваг є доволі актуальними і для підприємств морського господарства, особливо у портовому сегменті. Порти є провідним елементом, на котрому замикається діяльність практично всіх суб'єктів господарювання морегосподарського комплексу нашої країни.

Морські порти мають чітко виражену спеціалізацію. Так, Дунайські порти (Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ) обслуговують вантажопотоки сьомого транспортного коридору та вантажопотоки у країни Придунав'я та Центральної Європи. Азовські порти (Керч, Бердянськ, Маріуполь) виконують транспортне обслуговування у перевезеннях експортних вантажів у країни Придунав'я, Середземномор'я та Центральної Європи. Порти Північно-Західного Причорномор'я (Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Одеса, Южний, Октябрьське, Миколаїв, Херсон, Скадовськ) покривають потреби транспортування зовнішньоторговельних та транзитних потоків масових вантажів далеких напрямків; обслуговують вантажопотоки Євразійського транспортного коридору. Найбільш важливими з цих портів є Одеса, Іллічівськ, та Южний. На їхню частку сумарно припадає понад 60% усього вантажообігу морських портів України [2].

Лідируюче положення портів Одеси обумовлюють максимальна пропускна здатність, якнайкращі морські підходи та можливість приймати великі судна. Морські порти та приватні термінали «Великої Одеси» переробляють велику номенклатуру вантажів: сипучі, наливні, та тарно-штучні. У побудові вантажообігу помітною є питома вага транзитних та імпортних вантажів [1, с. 133].

Економічні передумови розвитку сучасних портів зазвичай є результатом формування взаємовідносин міжнародної торгівлі в далекосяжних прибуткових векторах для українських споживачів та експортерів.

Туристична експансія через порти наразі є реалістичною при наявності привабливих туристичних місць. Прикладами є Генуя, Барселона, та інші порти систематичного заходу круїзних лайнерів. Вкладення з боку місцевих органів врядування та держави, наявність інвестиційних коштів потрібних для оновлення та експлуатації об'єктів портової інфраструктури позначаються на формування можливостей розвитку портів. Включення в міжнародні транспортні коридори потребує продуктивної комунікації між різноманітними видами транспорту. Другими словами, порт може розширяти торгівлю та навпаки. На розвиток морських портів суттєво впливає також зміна напрямків переміщення ван-

тажів. Наслідок від зміни торговельної орієнтації в певній країні може вельми суттєво позначатися на завантаженість порту, як з позитивної, так і з негативної точки зору. Це може бути також пов'язано із рухом товарів, потужністю їхнього обігу.

Законодавчі засади морської діяльності в нашій країні та державна політика розвитку морських портів спирається на нормативно-правові акти, які характеризується закономірністю їх пристосування до нинішніх умов та виробленням єдиного підходу щодо вдосконалення механізмів регулювання портової галузі [11, с. 145].

Вагомість дійового функціонування портового господарства у контексті забезпечення національної безпеки України є основою для ініціативного державного втручання у роботу підприємств галузі. Більшість адміністративних функцій в портовому сегменті закріплено за Адміністрацією морських портів України [5].

Порти можуть бути державною власністю, перебувати у власності муніципалітетів, управлятися публічними компаніями. У раду директорів останніх входять представники урядових органів, залізничних, судноплавних, лоцманських та інших компаній.

Робота морського порту свідчить про складну природу роботи порту, котра здійснюється широкою кількістю суб'єктів господарювання різних форм власності, які безпосередньо надають усілякі послуги судновласникам. Портом здійсняються численні функції, котрі поділяються на функції комерційної діяльності та державного контролю. Порти посідають важливу роль в економічному житті кожної країни та приймають безпосередню участь у міжнародному розподілі праці. Подібна характеристика дає шанс забезпечити добротну розробку нормативно-правових актів, що пов'язані з роботою порту, та сформулювати першорядні стратегічні вектори розвитку портів нашої країни [12, с. 82].

На Азовському та Чорноморському узбережжі у 2016 році працюють 13 морських портів підпорядкованих Адміністрації морських портів України, які забезпечують перевалку близько 40 % вантажів Чорноморського регіону, їх сумарна потужність складає 180 млн. тон. На території морських портів працюють державні та приватні суб'єкти господарювання портової діяльності, які втілюють в життя процеси по зберіганню вантажів та інші портові послуги [13, с. 31].

Порти нашої країни ведуть жорстку конкурентну боротьбу з іншими портами на Чорному морі, серед яких: Бургас, Варна; Новоросійськ, Сочі, Туапсе; Сухумі; Батумі, Поті; Констанца ; Самсун, Трабзон. Аналіз ринку портових послуг підтверджує, що з 445,8 млн. тонн обсягу вантажів, що перевалюються 96 терміналами в Чорноморсько-Азовському басейні, найбільший обсяг припадає на російські портові комплекси – 172,8 млн. тонн (38,8 %), за ними – порти і термінали України (34,9 %), термінали Румунії (10,3 %), Болгарії (6,1 %), Грузії (5,0 %) і Туреччини (5,0 %) [1, с. 133].

У зв'язку зі скороченням в останні роки розмірів перевезень, морські порти нашої країни наразі мають резерви переробної здатності у обсязі приблизно 33%. Однак по портах використання пропускної спроможності вони різні. Наприклад, у портах Чорноморського та Азовського басейнів задіяно 75-90% пропускної спроможності. Потужності Одеського нафтового терміналу використовуються на 70-90% (переробна спроможність терміналу залежить від інтенсивності та ритмічності подачі нафти до причалів). В той самий час порти Дунайського басейну використовують не більше ніж 30 % [1, с. 133].

Морсько-господарський комплекс нашої країни є доволі трудним комплексом взаємопов'язаних суб'єктів господарювання різної величини та спеціалізації, взаємодія яких є незмінною частиною їх роботи та загалом сприяє розвитку морської галузі. У побудові галузі наявні суб'єкти господарювання як широкого профілю, так і вузькоспеціалізовані. Провідними векторами, в яких працюють підприємства морської галузі, є портове господарство, судноплавство, сервісна діяльність, експедирування, брокерські послуги тощо. [6].

Морські порти є великою складовою часткою не тільки транспортно-логістичної, але й виробничої інфраструктури країни. Морські порти безпосередньо виступають сполучними ланками між наземними та морськими частинами всієї транспортної системи країни, а також є осередком консолідації позицій невпинного поділу, зберігання та руху вантажів у пункті перетину всіх видів транспортних потоків [14, с. 132].

Центральна відмінність портового господарства від других транспортних комплексів безпосередньо полягає у концентрації науково технічних, виробничих, організаційних ресурсів у досить незначній кількості приморських територіальних громад, без урахування зацікавлень котрі важко розраховувати на продуктивну діяльність портів. Для прибережних зон є в наявності кілька альтернативних різновидів вживання, а подекуди вони стають зонами сутички інтересів суб'єктів господарювань різних галузей.

Висновки з проведеного дослідження. Головною вадою управління портовим господарством в Україні є її зайва централізація, котра не підтримує гнучкості господарської системи, а навпаки, може спричинити втрату ініціативності та управлінської безвідповідальності. В же час гнучкість організаційних структур управління портовим господарством є помітним підґрунтям для реалізації поставлених перед галуззю задач. В противному випадку суб'єкти портового господарства певною мірою ризикують не устигати за техніч-

ними, економічними, політичними та другими змінами зовнішнього середовища.

Портам України варто більш широко використовувати закордонний досвід керування портовим господарством. Варто наголосити, що у більшості морських держав є в наявності відповідні керуючі органи, робота котрих спрямована на фронтальне здійснення морської політики держави, а також на сферу морської безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1.Горбаченко С. А. Методичні засади формування конкурентних переваг морських портів Одеського регіону. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. 2015. № 1 (78). С. 132–138.

2.Боняр С. М., Корнійко Я. Р. Аналіз роботи морських торговельних портів України URL: http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/3%2815%29/narezka/Vnutr_3_15__2012__109_.pdf

3.Котлубай А. М. Економіко-правові шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності українських портів. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnya-konkurentosposobnostiukrainskih-portov.

4.Лосевська О., Лебедєв В. Концесія в українських портах у світлі Закону України «Про морські порти України». Юридична газета. 2012. № 48. С. 31–33.

5.Закон України «Про морські порти України» від 17.05.2012 р. № 4709-VI: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17

6.Затулко А. В. Проблеми та перспективи розвитку морських портів України URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=170.

7.Власова В. П. Сучасні наукові підходи щодо дефініції «морський порт». Водний транспорт. 2013. Вип. 3. С. 115–119.

8.Карпенко О. О., Власова В. П. Ідентифікація ризиків при реалізації концесійних проектів у морських портах України. Бізнесінформ. 2018. № 3. С. 224–230.

9.Чернишева О. М., Івлєв О. О., Безкоровайна О. П. Особливості оцінювання конкурентоспроможності підприємства методом заснованим на теорії ефективної конкуренції. Економічний вісник ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет». 2015. № 1. С. 75–80.

10.Нєнно І. М. Передумови та чинники розвитку морської портової галузі України. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Том 16. Вип. 3 (37). С. 110–124.

11.Коваль В. В., Котлубай В. О., Горбаченко С. А. Стан та особливості удосконалення механізмів регулювання портової галузі України. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 16. С. 144–149.

12.Крисюк Л. М., Корецька О. В. Управління стійкістю розвитку малих і середніх підприємницьких структур портової діяльності. Молодий вчений. 2015. № 4 (19). С. 82–89.

13.Щербина В. В., Бєю К. Ю. Аналіз вантажообігу як основного фактору впливу на прибуток підприємств портової галузі. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2017. № 3 (60). С. 31–45.

14.Карпенко О. О. Аналіз досвіду використання інформаційно-комунікаційних технологій у портах світу. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 15. С. 130–137.

REFERENCES:

1.Horbachenko S. A. Metodychni zasady formuvannia konkurentnykh perevah morskykh portiv Odeskoho rehionu. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. Seriia. Ekonomichni nauky. 2015. vol. 1, no. 78, pp. 132–138. 2.Boniar S. M., Korniiko Ya. R. Analiz roboty morskykh torhovelnykh portiv Ukrainy Available at: http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/3%2815%29/narezka/Vnutr_3_15__2012__109_.pdf (in Ukrainian)

3.Kotlubai A. M. Ekonomiko-pravovi shliakhy pidvyshchennia rivnia konkurentospromozhnosti ukrainskykh portiv Available at: http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnya-konkurentosposobnostiukrainskih-portov (in Ukrainian)

4.Losevska O. Lebediev V. Kontsesiia v ukrainskykh portakh u svitli Zakonu Ukrainy «Pro morski porty Ukrainy». Yurydychna hazeta. 2012. no. 48, pp. 31–33. (in Ukrainian)

5.Zakon Ukrainy «Pro morski porty Ukrainy» vid 17.05.2012 r. № 4709-VI. Available at : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17

6.Zatulko A. V. Problemy ta perspektyvy rozvytku morskykh portiv Ukrainy Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=170

7.Vlasova V. P. Suchasni naukovi pidkhody shchodo definitsii «morskyi port» Vodnyi transport. 2013. vol. 3, pp. 115–119. (in Ukrainian)

8.Karpenko O. O., Vlasova V. P. Identyfikatsiia ryzykiv pry realizatsii kontsesiinykh proektiv u morskykh portakh Ukrainy. Biznesinform. 2018. no. 3, pp. 224–230. (in Ukrainian)

9.Chernysheva O. M., Ivliev O. O., Bezkorovaina O. P. Osoblyvosti otsiniuvannia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva metodom zasnovanym na teorii efektyvnoi konkurentsii Ekonomichnyi visnyk DVNZ «Ukrainskyi derzhavnyi khimiko-tekhnolohichnyi universytet». 2015. no.1, pp. 75–80. (in Ukrainian)

10.Nienno I. M. Peredumovy ta chynnyky rozvytku morskoi portovoi haluzi Ukrainy. Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia. vol. 16, no. 3 (37), pp. 110–124.

11.Koval V. V., Kotlubai V. O., Horbachenko S. A. Stan ta osoblyvosti udoskonalennia mekhanizmiv rehuliuvannia portovoi haluzi Ukrainy. Ekonomika i suspilstvo. 2018. no. 16, pp. 144–149. (in Ukrainian)

12.Krysiuk L. M., Koretska O. V. Upravlinnia stiikistiu rozvytku malykh i serednikh pidpryiemnytskykh struktur portovoi diialnosti Molodyi vchenyi. 2015. no 4 (19), pp. 82–89. (in Ukrainian)

13.Shcherbyna V. V., Bieiu K. Yu. Analiz vantazhoobihu yak osnovnoho faktoru vplyvu na prybutok pidpryiemstv portovoi haluzi. Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti. 2017. vol. 3, no.60, pp. 31–45. (in Ukrainian)

14.Karpenko O. O. Analiz dosvidu vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii u portakh svitu. Ekonomika i suspilstvo. 2018. no. 15, pp. 130–137. (in Ukrainian)

Tkachenko A.M.
Candidate of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities
Zaporozhye National Technical University

COMPETITIVENESS MARITIME TRANSPORT IN UKRAINE

Sea transportation is not only an integral part of the transport system worldwide, but also a major factor in international trade and the subject of intense competition. Our country has quite favorable competitive conditions for the effective development of the maritime complex, especially in the field of port economy. At the same time, the current competitive status of Ukrainian seaports usually does not allow them to rely on a significant share of the market of freight transport by sea.

The purpose of the article is to consider the competitiveness of our seaports.

Formation of competitive advantages in the broad sense is transformed into an order of the adaptation of the control system to changes in the competitive environment, which enables to dynamically and fully reveal the directions of increasing the competitiveness of the port.

Ports of Ukraine should more widely use the experience of managing the port economy abroad. It is worth emphasizing that most of the maritime powers have appropriate control bodies in place, which are aimed at frontal implementation of the state's maritime policy, as well as in the field of maritime security.

Strategies for success of competitive advantages and direct enhancement of competitiveness are applied by almost all efficiently functioning ports in the developed economies and gradually become an integral part of port planning systems. They play an increasingly important role every time due to the economic, technological, competitive and social and cultural changes inherent in previous decades.

The main disadvantage of managing the port economy in Ukraine is its excessive centralization, which does not support the flexibility of the economic system, and on the contrary, it can lead to loss of initiative and managerial irresponsibility. At the same time, the flexibility of the organizational structures of the management of the port economy is a visible ground for the implementation of tasks set before the industry. Otherwise, the subjects of the port economy are at a certain risk not having the technical, economic, political and other changes in the environment.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATIONAL PROVISION OF MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

УДК 658:007.51

Подольчак Н.Ю.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»
Карковська В.Я.
к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті розглянуто теоретико-методичні основи організаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства на основі базової модель управлінської діяльності персоналу. Здійснено аналіз динаміки обороту робочої сили підприємств прийому та звільнення за 2010 – 2020рр. Встановлено, що високий рівень організаційного забезпечення відповідає низькому значенню коефіцієнта обороту робочої сили із звільнення та прийому. Підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства неможливе без трансформації структури управління та інтеграційних процесів, що відбуваються на рівні господарського суб'єкта. У зв'язку з цим наведено основні недоліки, які притаманні управлінській діяльності. В основі забезпечення ефективності управлінської діяльності персоналу в змінному середовищі є організаційна структура підприємства. В статті встановлено, що ефективність трансформації структури управління в сьогоднішніх умовах повинна забезпечувати вирішення цілої низки принципових для діяльності підприємства завдань. Схематично зображено оптимальний варіант вирішення дилем трансформації структури та наведено відповідні рекомендації.
Ключові слова: *організаційне забезпечення, організаційна структура підприємства, управлінська діяльність, завдання діяльності підприємства, дилема, трансформація структури.*

В статье рассмотрены теоретико-методические основы организационного обеспечения управленческой деятельности персонала предприятия на основе базовой модели управленческой деятельности персонала. Осуществлено анализ динамики оборота рабочей силы предприятий приема и увольнения за 2010 – 2020рр. Установлено, что высокий уровень организационного обеспечения соответствует низкому значению коэффициента оборота рабочей силы по освобождению и приема. Повышение эффективности работы любого предприятия невозможно без трансформации структуры управления и интеграционных процессов, происходящих на уровне хозяйствующего субъекта. В связи с этим приведены основные недостатки, которые присущи управленческой деятельности. В основе обеспечения эффективности управленческой деятельности персонала в изменяющейся среде является организационная структура предприятия. В статье установлено, что эффективность трансформации структуры управления в сегодняшних условиях должна обеспечивать решение целого ряда принципиальных для деятельности предприятия задач. Схематически изображен оптимальный вариант решения проблемам трансформации структуры и приведены соответствующие рекомендации.
Ключевые слова: *организационное обеспечение, организационная структура предприятия, управленческая деятельность, задачи деятельности предприятия, дилемма, трансформация структуры.*

The article deals with theoretical and methodological foundations of organizational support of management activity of the personnel of the enterprise on the basis of the basic model of managerial activity of the personnel. Analysis conducted of turnover dynamics of enterprises of reception and dismissal for 2010 – 2020. It has been established that the high level of organizational support corresponds to the low value of the labor turnover factor for dismissal and admission. It is impossible to increase the efficiency of any enterprise without transforming the management structure and integration processes that occur at the level of the economic entity. In this regard, the main shortcomings that are inherent in management activities are presented. The basis of ensuring the effectiveness of management activities of personnel in a changing environment is the organizational structure of the enterprise. The article finds that the effectiveness of the transformation of the management structure in today's conditions should ensure the solution of a number of key tasks for the enterprise. Schematically depicts an optimal solution to the problem of structural transformation dilemma and gives appropriate recommendations.
Key words: *organizational support, organizational structure of the enterprise, management activity, tasks of the enterprise, dilemma, transformation of the structure.*

Постановка проблеми. У зарубіжній практиці організаційне забезпечення управлінської діяльності завжди було одним з пріоритетів господарської діяльності. Поступово таке ставлення до управлінської діяльності знайшло прихильників і в вітчизняних організаціях. Авторитарний підхід і стереотипи жорстко формалізованого управління залишають негативний відбиток у діяльності підприємства. Ефективне організаційне забезпечення управлінської діяльності персоналу передбачає створення добре організованої та високоефективної команди, яка об'єднує в своєму складі фахівців в різних галузях.

У ринкових умовах для організації ефективної управлінської діяльності вже недостатньо тільки фаху і досвіду керівників, необхідно масштабне залучення сучасних засобів аналізу великих обсягів інформації, моделювання та комп'ютеризації процесів управління. Організація управління повинна сприяти як зростанню фінансово-господарської діяльності підприємства і стимулювання економії всіх видів ресурсів на основі їх ефективного використання, а й все

більшого задоволення зростаючих потреб покупців продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організаційного забезпечення управлінської діяльності присвячені праці Птащенко Л. О. [1], Бурко Р. А., Соколкова В. Д. [2], Степаненко С. В. [6], Ступникова, И.Ю. [4] та ін. Однак в основному науковці зосереджують увагу на функціях управління, в той же час, не акцентують уваги на пропозиції щодо поліпшення управління керівниками, професіоналами, фахівцями та технічними службовцями. Тому проблеми організаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу потребують подальшого наукового опрацювання.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка методичних рекомендацій щодо організаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємств на основі дослідження дилем трансформації структури управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційне забезпечення управлінської діяльності – це сукупність методів і засобів, що регламентують взаємодію працівників з технічними засобами і між собою в процесі розробки і реалізації управлінських рішень.

В даний час у визначенні функцій системи управління персоналом, їх диференціації і інтеграції зберігається історично сформована суперечливість.

Тому, необхідним є формулювання вихідні позиції. Основою формування цільової спрямованості управлінської діяльності персоналу є соціальна мета – досягнення заданого ступеня задоволення соціальних потреб працівників: прийнятні умови праці (дотримання норм умов праці, правова захищеність, забезпечення соціальної інфраструктури та ін.); мотивація праці (оплата праці, стимулювання творчості, реалізація кар'єри і ін.). Система соціальних цілей визначає склад функцій управління персоналом.

Головне завдання управлінської діяльності персоналу – забезпечення відповідності якісних і кількісних характеристик персоналу цілям організації [6]. При цьому під якісними характеристиками персоналу розуміються:

- здатності (рівень освіти, обсяг знань, професійні навички, досвід роботи в певній сфері тощо);
- мотивації (коло професійних і особистих інтересів, прагнення зробити кар'єру тощо);
- особистісні якості, що впливають на виконання певної професійної ролі (ініціативність, комунікабельність, надійність тощо).

Ефективність організаційного забезпечення управлінської діяльності найкраще демонструє оборот робочої сили на підприємстві.

Високий рівень організаційного забезпечення відповідає низькому значенню коефіцієнта обороту робочої сили із звільнення та прийому. Слід розрізняти її природний рівень плинності кадрів у межах 3–5 %. Аналіз динаміки обороту робочої сили свідчить про високий його відсоток. На основі трендового аналізу можна стверджувати, що значення коефіцієнту обороту буде і надалі зростати (у 2020 році прогнозне значення коефіцієнту обороту робочої сили з прийому становитиме 38,39%, а звільнення – 42,95%). Також негативним є перевищення значення коефіцієнту обороту робочої сили зі звільнення над прийомом. Підвищення

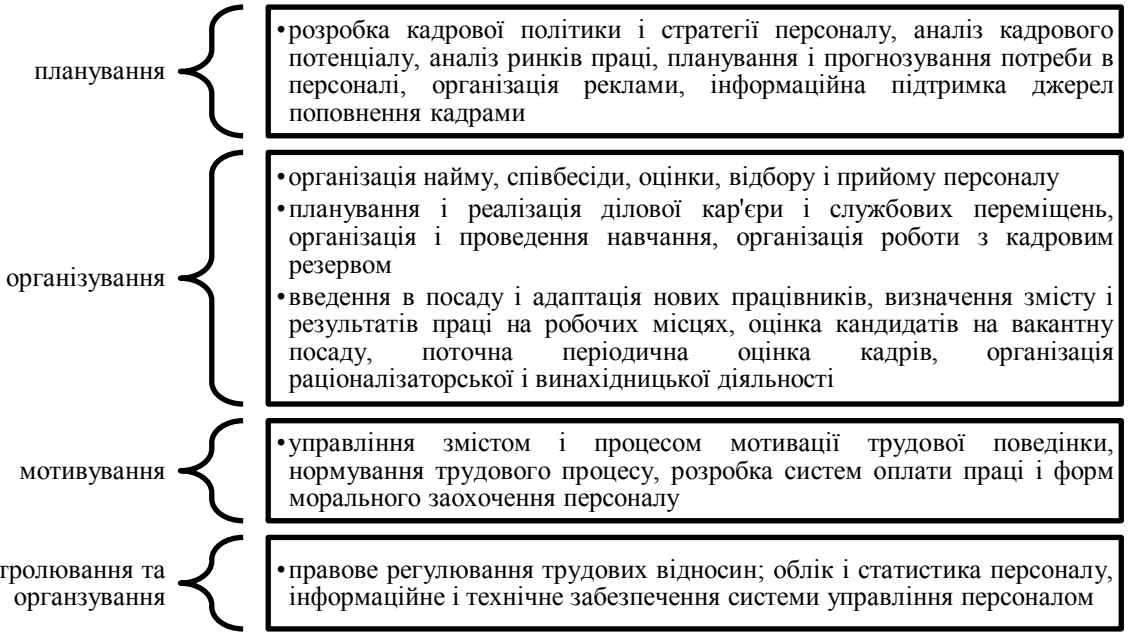


Рис. 1. Базова модель управлінської діяльності персоналу

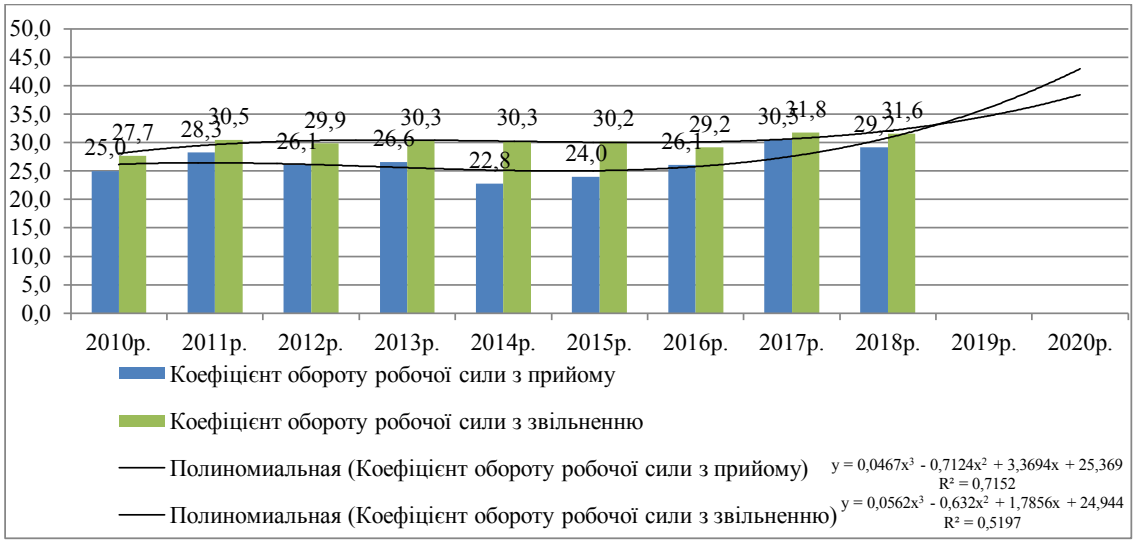


Рис. 2. Динаміка обороту робочої сили підприємств прийому та звільнення за 2010–2020 рр. [9]

ефективності управлінської діяльності персоналу сприятиме зниженню значення коефіцієнту обороту робочої сили.

В останні роки відбувається активне становлення ефективних вітчизняних систем управління персоналом та поступове їх включення в загальну світову інтеграцію (навчання персоналу за кордоном, стажування, консультації тощо). Така тенденція повинна сприяти якості управлінської діяльності та встановленню оптимального рівня обороту робочої сили.

З позицій системного підходу будь-яка підприємство розглядається як сукупність різних структурних утворень. При цьому важливою особливістю соціальної структури, що формується в сучасних умовах, є необхідність її трансформації. У зв'язку з цим створення систем управління, найбільшою мірою дозволяє розкрити творчі ініціативи на всіх ієрархічних рівнях підприємств.

Таким чином, в першу чергу необхідна зміна психології управлінців, стилю управління, переоцінки цінностей. Вони повинні створити умови для розвитку творчого потенціалу, почуття відповідальності як за прийняття рішень, так і за результати діяльності, відчуваючи при цьому свою відповідальність.

Розуміння того, що кваліфікація працівників і їх бажання добре працювати стає головною продуктивною силою і рушійним початком виробництва, призвело до переорієнтації стратегії управління підприємства на мотивацію праці, отримання відповідних знань, умінь, трудових навичок, ініціативи, підприємливості персоналу.

Управлінське мислення передбачає необхідність постійного залучення працівників усіх рівнів, включаючи робітників і службовців, до управління, до процесу виявлення проблем і прийняття рішень. Звідси випливає, що ключовим аспектом ефективного менеджменту є управління персоналом.

У більшості підприємств діяльністю з управління персоналом займаються дві групи: фахівці (менеджери) і менеджери-практики (завідувачі, керівники відділів, віце-президенти). Людські ресурси є досить специфічним видом ресурсу, і якщо використовувати їх не за призначенням, то їхня ефективність застосування знижується швидше, ніж у випадку з іншими видами ресурсів. І навпаки, вкладення в ресурси цього виду на будь-якому підприємстві дає більший ефект, ніж в такі ресурси, як гроші, матеріали та обладнання.

Підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства неможливе без трансформації структури управління та інтеграційних процесів, що відбуваються на рівні господарського суб'єкта.

Пріоритетом сьогодні для управлінської діяльності залишається лідерська позиція управлінця – носія організаційних змін, який бачить не тільки недоліки діючих структур, а й шляхи їх усунення. При розробці програми трансформації структури підприємства необхідно врахувати основні недоліки, які притаманні структурам управління.

Зазвичай управлінська діяльність персоналу зводиться лише поверхневих симптомів проблем, не пов'язуючи їх з самою структурою. Деякі симптоми або наслідки структурних проблем виділив дослідник Джон Чайлд: низька мотивація персоналу; запізнілі або невірні рішення; конфлікти і слабка координація; зростання витрат; неадекватна реакція на зміну ситуації.

В основі забезпечення ефективності управлінської діяльності персоналу в змінному середовищі є організаційна структура підприємства. Ефективність трансформації структури управління в

сьогоднішніх умовах повинна забезпечувати вирішення цілої низки принципових для діяльності підприємства завдань (рис. 3)

Це завдання, які сьогодні є першочерговими. При цьому підприємства повинні в першу чергу орієнтуватися на те, щоб саме нова структура управління дозволяла б успішно вирішувати ці завдання.

В області структури управління можна викласти загальні принципові напрями її перебудови, виходячи з типових ситуацій, властивих більшості підприємств [3]. Далі на основі цих загальних напрямків і встановлених цілей можна розробити конкретні проектні фрагменти структури, які і сформують в кінцевому підсумку структуру управління підприємством.

Найбільш характерним для трансформації структури проблема вирішення дилем. Тобто, при не значній кількості рівнів ієрархії на підприємстві у співробітників є більше можливостей швидкого кар'єрного росту, з іншого – наявність достатньої кількості ієрархічних рівнів дозволяє їм пройти більш якісну підготовку в процесі зростання.

В кінцевому рахунку, ефективність управлінської діяльності буде визначатися тим, наскільки управлінець виявився близький до найоптимальні-

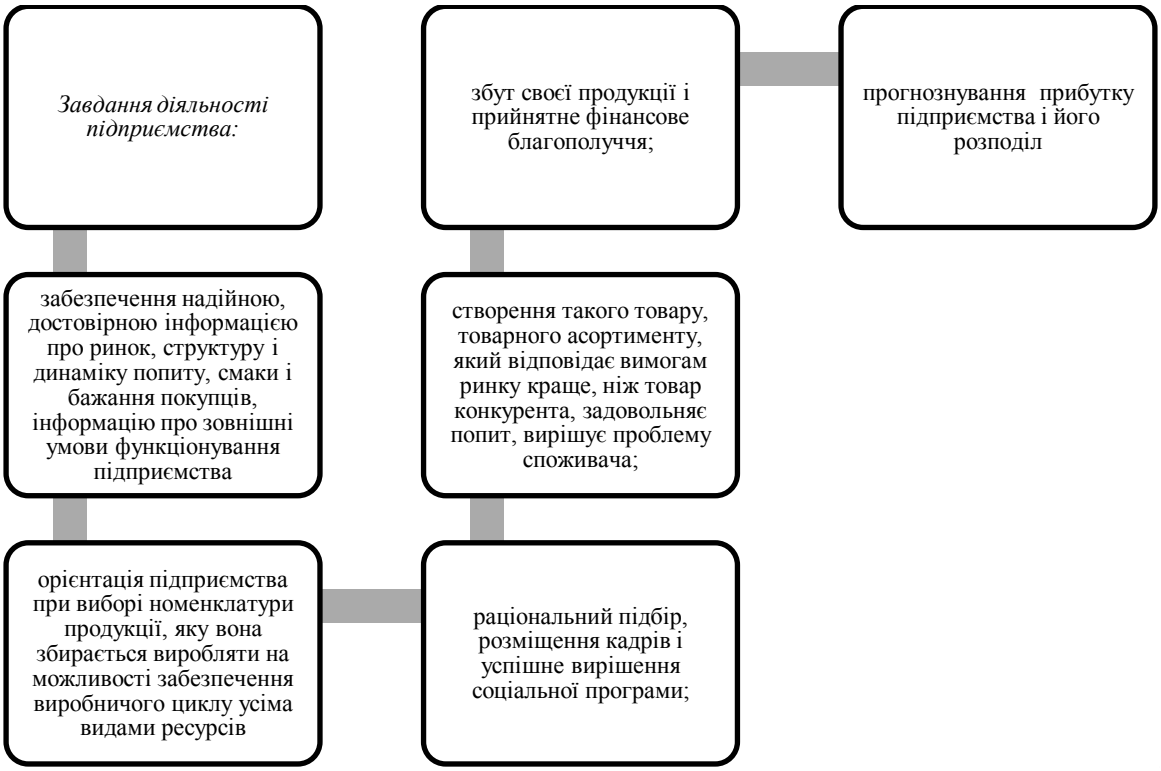


Рис. 3. Завдання діяльності підприємства, які вирішуються на основі ефективної трансформації структури управління [1; 4]

Таблиця 1

Основні недоліки, які притаманні управлінській діяльності [8]

Недолік	Характеристика
Відсутність чіткої відповідальності в системі управління за досягнення тих чи інших результатів	Лінійні і функціональні обов'язки переплітаються, і багато органів виявляються причетними до відповідальності за одні і ті ж справа. Відсутність строго визначеної замкнутої від початку до кінця адміністративної (організаційної) і одноосібної відповідальності з наданням відповідних прав і можливостей реалізації цієї відповідальності – головна причина організаційного недосконалості і протиріччя в діючих структурах управління. Прикладом цього є відповідальність за якість.
Бюрократичний підхід	Формальне виконання обов'язків замість прийняття ефективних управлінських рішень
Нерівномірність вирішення проблем	Розпорошення проблем, що виникають за рівнями управління. Звідси відслідковується практика, коли вищий рівень керівництва повністю зайнятий вирішенням проблем нижчого рівня.
Відсутність реальної взаємодії	Кожен блок управління (технічний, виробничий, економічний, постачальницьке тощо). Орієнтований в своїй діяльності на приватні, локальні цілі, які виходять за межі зв'язку із загальною метою підприємства, вони діють, але не взаємодіють. Прагнення до досягнення тільки певних цілей неминуче призводить до протиріч між технічними службами і виробничими, виробничими та економічними тощо.

шого варіанту вирішення дилем, притаманних конкретній структурі [5]. Але навіть якщо управлінець буде впевненим, що обрано ідеальний варіант, то він може виявитися вже застарілим. Це пов'язано з тим, що структурі властива велика інерційність, вона просто не встигає за змінами зовнішнього і внутрішнього середовища.

Для повного розуміння функціонування підприємств, їх необхідно розглядати з точки зору взаємодії, трьох соціальних систем (рис. 4).

Формальна система керівництва, створена для реалізації цілей підприємства [2]. Крім цього існує

Рис. 4. Соціальні системи функціонування підприємств

Механістична		***Організмічна***
Механістичні підприємства найкращим чином пристосовані до відносно стабільних умов. Управлінські завдання тут розділені за напрямками, в рамках яких кожен співробітник виконує чітко визначені, покладені на нього функції. Відповідальність майже повністю зосереджена на вершині ієрархії. Для таких організацій характерна культура ролі.		Організмічні підприємства краще пристосовані до нестабільних умов, коли весь час виникають нові незнайомі проблеми, які не можуть бути чітко розділені і розподілені між існуючими фахівцями, тому потрібна безперервне налагодження і перерозподіл індивідуальних завдань. Тут не використовуються жорсткі посадові інструкції, які чітко визначають функції і відповідальність співробітників; часто вони просто свідомо відкидаються, так як перешкоджають ефективному функціонуванню підприємства. Для подібних підприємств характерна культура завдання.
Централізація		*Децентралізація*
Під централізацією зазвичай розуміють централізоване прийняття рішень. Переваги централізації в тому, що забезпечуються узгодженість і послідовність прийнятих рішень, як між собою, так і з політикою організації в цілому. Однак таке прийняття рішень займає більше часу		Децентралізація полягає в можливості приймати рішення підлеглими. Децентралізація дозволяє підлеглим не тільки не втрачати час на узгодження своїх рішень з керівництвом, але і спиратися на більш детальне знання реальної ситуації. Вона створює умови і для підвищення мотивації співробітників (якщо, звичайно, вони готові взяти на себе відповідальність) і для підготовки підлеглих до висунення на управлінські посади.
Професійна спеціалізації	**«ЗОЛОТА СЕРЕДИНА»**	*Рутинна спеціалізація*
Професійна спеціалізації обмежена відносно вузьким колом проблем, що передбачає застосування нових нешаблонних рішень. Однак високий професіоналізмом співробітників створює проблему для управлінців – адже професіоналами важко керувати. Як правило, вони більше сконцентровані на особистих цілях підвищення свого професіоналізму, ніж **на цілях організації.**		Рутинна спеціалізація широко розвинена на конвеєрних виробництвах. Це не дозволяє співробітникам відчути власну значимість і задоволення від роботи, тобто говорити про мотивацію в даному випадку навряд чи доводиться. Методи організації робіт дозволяють на деякий час зацікавити людей в рутинній роботі. Управлінцю доводиться придумувати все нові і нові способи реорганізації робіт, щоб не допустити природного зниження їх темпу, високої плинності кадрів і відкритого невдоволення.
Структура «висока»		*Структура «плоска»*
Подібний тип організаційної структури також ідеально підходив для цілей планування і контролю. Розбивши трудову завдання на частини, менеджери нижньої ланки могли гарантувати злагодженість і акуратність діяльності робітників. Те ж саме стосувалося і тих, хто контролював нижчих управлінців. При такій системі управління вищим відділам було нескладно схвалювати бюджети нижчестоящих і відстежувати їх виконання. За тією ж схемою розроблялися і реалізовувалися плани.		Для великосерійного і масового виробництва характерно менша кількість ступенів в ієрархії і збільшення числа людей, що беруть участь безпосередньо у виробництві. У штучному і дрібносерійного виробництва найбільш притаманна «плоска» ієрархія, адже тут не потрібно великого управлінського апарату.

Рис. 5. Схематичне зображення оптимального варіанту вирішення дилем трансформації структури [8; 7]

також кар'єрна система, що складається з людей з їх кар'єрними планами і суперництвом за зростання. Рішення щодо зміни формальної структури неминуче впливають на перспективи кар'єри співробітників. Це призводить до прояву третьої системи взаємовідносин – політичної. Підприємство – це система політичної активності, якій притаманні свої принципи, цінності та передумови. Тому ототожнювати підприємство лише із формальною структурою є недоцільним. Для того щоб трансформація організаційної структури була успішною, воно повинно бути прийнятним для більшості співробітників, як з точки зору зміни структури кар'єри, так і політичної системи.

Існує також й інша дилема: з однієї сторони, управлінець повинен розуміти, що ідеальної структури не буває, а є лише прийнятна структура у відповідності умов, що склалися, з іншої – він повинен чітко розуміти та відчувати момент необхідності трансформації структури для уникнення втрат для підприємства.

Оптимальний варіант вирішення дилем трансформації структури, тобто так звана «золота середина» (рис. 5) передбачає врахування наступних рекомендацій:

– управлінець не повинен забувати про те, що зміни пов'язані зі змінами культури організації, а вони самі тривалі, складні і вимагають ретельної підготовки.

– централізація дозволяє полегшити керованість і координацію в організації, забезпечити узгодженість дій і, в кінцевому підсумку, заощадити зусилля управлінців по упорядкуванню дій персоналу. Децентралізація забезпечує швидкість реакції на зміни зовнішніх обставин, а значить, і гнучкість, а, крім того, підвищується мотивація персоналу.

– з однієї сторони спеціалізація дозволяє домогтися високоякісного виконання конкретної або складної операції, з іншої – не дозволяє в разі «професійної» спеціалізації гармонійно розвивати кар'єру, а в разі «рутинної» – в повній мірі розкрити творчий потенціал працівника.

– при побудові структури слід користуватися «золотим» правилом: структура організації повинна відповідати потокам інформації, яка є фундаментом координації і контролю. Головне вибрати таку структуру, яка мінімізувала б координаційні зв'язки. Якщо на підприємстві ускладнена система передачі інформації, то це є показником того, що її структура далека від ідеалу.

Висновки з проведеного дослідження. Успішне функціонування управлінської діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства являє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень окремих аспектах його видів діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Організаційне забезпечення управлінської діяльності персоналу має бути інтегроване у відповідності до загальної організаційної структури управління. Така трансформація дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій системи управління з іншими керуючими системами підприємства, підвищити комплексність і ефективність контролю реалізації прийнятих рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Птащенко Л. О. Стратегічне та інноваційне забезпечення розвитку системи економічної безпеки підприємства: [навчальний посібник] / Л. О. Птащенко. – К.: «Центр учбової літератури», 2018. – 320 с.

2. Бурко, Р.А. Выбор и обоснование организационной структуры предприятия / Р. А. Бурко, В. Д. Соколкова // Молодой ученый. – 2014. – № 7. – С. 313–315.

3. Хацкевич Л.Д. Новые информационные технологии в организации малого промышленного бизнеса / Л.Д. Хацкевич, О.Б. Макеева – [Электронный ресурс] – Режим доступа http://maop.vorstu.ru/hatskevich.html

4. Ступникова, И.Ю. Совершенствование организационной структуры управления как условие обеспечения конкурентоспособности организации / И.Ю. Ступникова, Е.И. Куценко // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 2 (8). – С. 450–459.

5. Майстро Р.Г. Науково-теоретичні основи ефективності / Р. Г. Майстро, Ю. С. Щербак // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2014. – № 32. – С. 97-102.

6. Степаненко С. В. Формування механізму управління організаційними змінами на підприємстві / С. В. Степаненко // дис. на здобутті наук. ст. канд. ек. наук. за спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». –Харків: Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, 2018. – 348 с.

7. Cui, Yu, Jiao, Hao, Wang, G. Zhao, G. (2018). “Organizational justice and management trustworthiness during organizational Change: Interactions of Benevolence, Integrity, and managerial approaches”. Information Processing & Management. https://doi.org/10.1016/j.ipm.2018.10.008.

8. Child, J. (1987). Information Technology, Organization, and the Response to Strategic Challenges. California Management Review, 30(1), 33 50. https://doi.org/10.2307/41165265

9. Державна служба статистики. Електронний ресурс:http://www.ukrstat.gov.ua/

REFERENCES:

1. Ptaschenko L. O. (2018), Stratehichne ta innovatsijne zabezpechennia rozvytku systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva: [navchal'nyj posibnyk] / L. O. Ptaschenko.–K.: «Tsentr uchbovoi literatury», 320 s.
2. Burko, R.A. (2014), Vybor y obosnovanye orhanyzatsyonnoj struktury predpryiatyia / R. A. Burko, V. D. Sokolkova // Molodoj uchenyj. № 7. – S. 313–315.
3. Khatskevych L.D. Novye ynformatsyonnye tekhnolohyy v orhanyzatsyy maloho promyshlennoho byznesa / L.D. Khatskevych, O.B. Makeeva – [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupa http://maop.vorstu.ru/hatskevich.html
4. Stupnykova, Y.Yu. (2016), Sovershenstvovanye orhanyzatsyonnoj struktury upravlenyia kak uslovye obespechenyia konkurentosposobnosty orhanyzatsyy / Y.Yu. Stupnykova, E.Y. Kutsenko // Teoryia y praktyka sovremennoj nauky. № 2 (8). – S. 450–459.
5. Majstro R.H. (2014), Naukovo-teoretychni osnovy efektyvnosti / R. H. Majstro, Yu. S. Scherbak // Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI". Ser.: Tekhnichnyj prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva. № 32. – S. 97-102.
6. Stepanenko S. V. (2018), Formuvannia mekhanizmu upravlinnia orhanizatsijnymy zminamy na pidpryiemstvi / S. V. Stepanenko // dys. na zdobutti nauk. st. kand. ek. nauk. za spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diial'nosti)». – Kharkiv: Kharkivs'kyj natsional'nyj tekhnichnyj universytet sil's'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka, 348 s.
7. Cui, Yu, Jiao, Hao, Wang, G. Zhao, G. (2018). “Organizational justice and management trustworthiness during organizational Change: Interactions of Benevolence, Integrity, and managerial approaches”. Information Processing & Management. https://doi.org/10.1016/j.ipm.2018.10.008.
8. Child, J. (1987). Information Technology, Organization, and the Response to Strategic Challenges. California Management Review, 30(1), 33 50. https://doi.org/10.2307/41165265
9. Derzhavna sluzhba statystyky. Elektronnyj resurs:http://www.ukrstat.gov.ua/

Podolchak N.Yu.
Doctor of Economic Sciences, Professor
Head of the Department of Administrative and Financial Management
National University «Lviv Polytechnic»
Karkovska V.Ya.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Administrative and Financial Management
National University «Lviv Polytechnic»

ORGANIZATIONAL PROVISION OF MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Theoretical and methodological foundations of organizational support of management activity of personnel of the enterprise on the basis of the basic model of managerial activity of personnel is considered in the article. Effective organizational support for managerial activity of personnel involves the creation of a well-organized and highly effective team that brings together specialists in different fields and and involves modern means of analyzing large volumes of information, modeling and computerization of management processes.

The main goal of this study is to develop methodological recommendations for organizational support of managerial activity of personnel of enterprises based on the study of the dilemma of the transformation of the enterprise management structure.

This study combines theoretical and methodological approach to understanding organizational support of managerial activity of personnel of enterprises in the context of the formation of the target orientation of personnel managerial activity.

The researches of the conceptual apparatus of this scientific direction have revealed that organizational support of managerial activity of personnel is examined as a set of methods and tools that regulate the interaction of employees with technical means and among themselves in the process of developing and implementing managerial decisions.

The study of literary sources on the theory and practice of managerial activity of personnel has led to the conclusion that organizational support for managerial activity of personnel should be integrated in accordance with the overall organizational structure of management.

Such a transformation can reduce the overall level of management costs, ensure coordination of the management system with other management systems of the enterprise, enhance the complexity and effectiveness of control over the implementation of the decisions taken.

Thus, summarizing all the above provisions, one can draw a conclusion on the priority organizational support of managerial activity of personnel of the enterprise. The basis of ensuring the effectiveness of management activities of personnel in a changing environment is the organizational structure of the enterprise. The article finds that the effectiveness of the transformation of the management structure in today's conditions should ensure the solution of a number of key tasks for the enterprise.

According to the author, solving the problem of the transformation of the structure, that is, the so-called "golden mean", involves taking into account the following recommendations:

– the manager should not forget that the changes are related to changes in the organization's culture, but they are the longest, complex and require careful preparation.

– centralization allows for easier management and coordination in the organization, ensuring consistency of action and, ultimately, saving management efforts on streamlining personnel actions.

– the structure of the organization should correspond to the flows of information, which is the basis of coordination and control.

РОЗДІЛ 13. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Мних О.Б.
д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу і логістики
Інституту економіки і менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕЦЕНЗІЯ
на монографію «Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі»[1]

В умовах динамічного розвитку міжнародних економічних зв'язків потребують постійного наукового пошуку проблеми обґрунтування напрямів стратегічного управління ефективністю підприємства і його функціональних складників діяльності; розроблення методичного забезпечення формування стійких механізмів функціонально-структурного, маркетингового, фінансового чи контролінгового характеру; формалізації підходів до стратегічного управління розвитком економічного потенціалу підприємства; фінансування систем збереження стійкості підприємств до глобальних загроз та викликів в умовах розвитку економіки знань. Своєчасне вирішення поставлених завдань сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та потенціалу розвитку підприємств транспорту в міжнародному економічному просторі.

У колективній монографії викладено ключові аспекти організаційно-економічного забезпечення ефективності стійкого розвитку підприємств у міжнародному економічному просторі. Авторами статей першого розділу досліджено питання міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг. Другий розділ присвячено опису результатів дослідження наукових підходів до забезпечення стійкості підприємств, а також розглянуто та обґрунтовано умови економічного розвитку функціональних видів потенціалу підприємства. Авторами третього розділу розглядається інноваційний розвиток підприємств через призму економіки знань. Четвертий розділ містить дослідження фінансового простору господарської діяльності підприємств та його функції при забезпеченні стійкості стратегічного розвитку. Колективна монографія поєднала дослідження економічних систем безпеки, управління якістю, інвестиційно-інноваційної діяльності, фінансового та маркетингового забезпечення стійкого розвитку підприємств транспорту і промисловості в умовах міжнародного економічного простору.

У науковому виданні послідовно досліджено та описано сутність процесів забезпечення ефективності стійкого розвитку підприємств у міжнародному економічному просторі. Зміст колективної монографії «Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі» повністю відповідає назві й виду видання, цільовому призначенню і поставленим авторами завданням.

Дослідження колективу авторів монографії обґрунтовані достатньою науковою базою останніх публікацій та враховують актуальне нормативне забезпечення. Після кожної статті наведено перелік використаної літератури, що свідчить про достатню обґрунтованість описаних авторами наукових результатів і дає змогу читачам більш глибоко дослідити питання, що висвітлені в темі.

Монографія розкриває для науковців, викладачів, фахівців характеристики економічних процесів, теоретичні й практичні засади стратегічного управління інтеграційними процесами в економічних системах, інноваційним, фінансовим забезпеченням та безпековими аспектами розвитку підприємств транспорту і промисловості України, що поєднано в логічній послідовності викладення основних питань і проблем. Матеріал у науковому виданні викладається зрозумілою та легкою для сприйняття мовою, містить практичні приклади та розрахунки. Такий підхід до викладення матеріалу дасть читачам змогу отримувати нові знання й розвивати подальші наукові дослідження.

Незважаючи на логічність викладення та гармонічність структури, вдале тематичне поєднання статей окремих авторів у комплексні розділи колективної монографії, велика кількість авторів зумовлює плюралізм точок зору на досліджувані проблеми, що не применшує наукового значення монографії, а лише дає змогу відобразити сучасні течії в наукових дослідженнях.

Загалом подана на рецензування колективна монографія «Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі» має теоретичне та практичне значення, її зміст, структура та мова викладення матеріалу підтверджують доцільність використання рукопису в наукових дослідженнях. Колективна монографія «Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі» за редакцією О.В. Ареф'євої рекомендується до видання.

[1] Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі: колективна монографія / О.В. Ареф'єва, О.М. Вовк та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. О.В. Ареф'євої; Національний авіаційний університет. К., 2018. 364 с.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Загурський О.М., Загурська Ю.С.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ..... **3**

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антоненко К.В., Мануйленко В.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ СТАРТАПІВ..... **11**

Рахман М.С., Кравченко А.Г.
АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ..... **17**

Сардак С.Е. , Пахалюк Т.О.
ПРОБЛЕМИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА
В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ..... **21**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Братюк В.П., Меденці І.І.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... **26**

Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Сальнікова М.В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ..... **32**

Зоріна О.І., Нескуба Т.В.
ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ЯК СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **39**

Кононова І.В.
ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ..... **45**

Ляховська О.В.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ..... **50**

Машлій Г.Б.
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... **55**

Паламаренко Я.В.
ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ОРІЄНТИР
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ..... **60**

Панченко Н.Г.
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПАТ «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»..... **69**

Шпарик Я.Я.
ДО ПИТАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ ЯК ЧИННИКА ВИРОБНИЦТВА..... **75**

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Хоменко І.О., Бабаченко Л.В.
ВЗАЄМОЗВ`ЯЗОК МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **80**

Григор'єва В.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ..... **86**

Дергачова Г.М.
НІВЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **91**

Компанець К.А., Бондаренко В.А., Діденко Ю.І.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ..... **97**

Кульганік О.М.
НАПРЯМИ ОЦІНКИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ
СОБІВАРТОСТІ РОБІТ, ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА..... **103**

Макаренко Н.О., Лобода Д.С.
ІНСТРУМЕНТИ ПОБУДОВИ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **110**

Муштай В.А., Горян Я.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ
РОЗПОДІЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ..... **117**

Муштай В.А., Іваницький О.Е.
ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКТІВ ЯК НАПРЯМ
ПРОДУКТОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ..... **124**

Осташова В.О., Шульга Ю.В., Рубель А.В.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ ТА ДОКУМЕНТООБІГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **132**

Пеняк Ю.С.
МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **138**

Поршакова А.Н., Семенова Ю.К., Федотова Е.Р.
РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КАДАСТРОВЫХ ИНЖЕНЕРОВ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ..... **143**

Сазонова Т.О., Сиротюк А.П. , Вигівська І.А.
УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ЯК СКЛАДНИК СТРАТЕГІЇ
УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ..... **148**

Серединська В.М., Загородна О.М., Панасюк В.М.
КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕЛІЗАЦІЇ
БАГАТОВЕКТОРНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ..... **154**

Стец І.І.
ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **161**

Федорова В.А., Коваленко Д.В.
СУЩНОСТЬ СИНЕРГИЗМА НАБОРА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ БИЗНЕСА АТП..... **168**

Шпильова В.О., Тен С.А.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ..... **173**

Шумкова О.В., Бондарєв В.О.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **178**

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гаркавий В.В.
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... **184**

Лохман Н.В.
ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СТАТУСУ РЕГІОНІВ НА ПРИКЛАДІ
ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... **189**

Халилов А.Э.
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ..... **194**

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Семенова Т.В., Кербікова А.С.
ДІАГНОСТИКА ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ..... **200**

Шеянкина Г.С., Смирнова Ю.О.
ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ..... **206**

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Брік С.В., Фролов О.О.
ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ
ШЛЯХОМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ..... **211**

Гнилянська Л.Й., Кохан М.О.
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ..... **216**

Довбенко Т.О., Довбенко В.С., Прокопчук Н.М.
БЕЗПЕКА ПРАЦІ У ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ..... **221**

Долгушева Е.К., Смирнова Ю.О.
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ
НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ Г. ЗАРЕЧНЫЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)..... **226**

Мантур-Чубата О.С., Сайко А.М.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ..... **230**

Мовилэ И.В.
ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ..... **234**

Тарасюк Г.М., Василенко Н.В.
ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ:
МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА АДАПТАЦІЯ..... **240**

Хандій О.О., Зеленська В.В., Федоренко С.О.
ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ НА СОЦІАЛЬНІ РЕСУРСИ КРАЇНИ..... **246**

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Белянко Л.Л.
АЛГОРИТМ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ У БАНКАХ..... **252**

Боровик П.М., Бечко В.П., Бурковецька А.В.
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СЛУЖБИ КОНТРОЛІНГУ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ..... **261**

Владика Ю.П.
МОЖЛИВОСТІ ТА УМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
НА РИНКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ..... **268**

Гірняк В.В., Євтух Л.Б.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У ПРОЦЕСІ ПРОДАЖУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ..... **273**

Єрьоміна М.О., Криворученко О.А., Кожемякіна О.В.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ..... **278**

Коверза В.С.
РОЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ КРАЇНИ..... **283**

Ліснічук О.А., Фадєєва О.В.
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... **287**

Марченко А.А.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ..... **293**

Татарин Н.Б., Потимко Н.Р.
ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ..... **299**

Хижняк Ю.О.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... **305**

Шаповал Л.П., Іванова А.П.
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДНИК
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ..... **313**

Шевчук С.В., Зайцева А.Д.
МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ..... **319**

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бєляєва Л.А.
ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕТОДИ ПОВЕРНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... **324**

Гарькава В.Ф., Михайлова І.М.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
НА КП «МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСНА ДРУКАРНЯ»..... **331**

Гевлич Л.Л., Крайня Ю.С.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ
З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... **336**

Романів С.Р. , Будник Л.А., Саченко С.І.
СУДОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА В УКРАЇНІ:
ЇЇ ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ..... **343**

Серпенінова Ю.С. , Лінська А.С.
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ
ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ..... **351**

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА

Рахман М.С., Білоконь В.О.
ВПЛИВ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ПОКАЗНИКІВ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... **359**

РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Волошин В.С.
ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ
У ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... **364**

Головій Ю.А.
МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У СТРАХУВАННІ
НА ОСНОВІ ІНТЕРВАЛЬНОЇ МАТЕМАТИКИ..... **370**

Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Скороход Д.А.
МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ..... **375**

РОЗДІЛ 12. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ткаченко А.М.
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРЕВЕЗЕНЬ
МОРСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ В УКРАЇНІ..... **383**

Подольчак Н.Ю., Карковська В.Я.
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... **389**

РОЗДІЛ 13. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Мних О.Б.
РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ «СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ
У МІЖНАРОДНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ»..... **397**

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zagurs'kiy O.M., Zagurs'ka Yu.S.
ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY..... **3**

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Antonenko E.V., Manuilenko V.
ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL STARTUPS..... **11**

Rahman M.S., Kravchenko A.G.
DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL TRADE RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND CANADA..... **17**

Sardak S.E., Pakhalyuk T.O.
ENVIRONMENTAL PROBLEMS IN CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS..... **21**

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bratiuk V.P., Medentsi I.I.
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE PROPERTY INSURANCE MARKET IN UKRAINE..... **26**

Hurbyk Yu.Yu., Biliajev S.S., Sal'nikova M.V.
STATE REGULATION OF EMPLOYMENT IN UKRAINE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT..... **32**

Zorina O.I., Neskuba T.V.
FORMATION OF A BRAND AS A COMPONENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS..... **39**

Kononova I.V.
APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM..... **45**

Liahovs'ka O.V.
ANALYSIS OF THE MODERN DEVELOPMENT OF THE CHEMICAL INDUSTRY OF UKRAINE..... **50**

Mashliy H.B.
RESEARCH OF MAIN PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE AT THE MODERN STAGE..... **55**

Palamarenko Y.V.
VENTURE INVESTMENT AS A PRINCIPLE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF AIC OF UKRAINE..... **60**

Panchenko N.G.
CORPORATE GOVERNANCE OF DEVELOPMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF PJSC "UKRAINIAN RAILWAYS"..... **69**

Shparyk Y.Ya.
TO THE QUESTION OF LAND REPRODUCTION AS A FACTOR OF PRODUCTION..... **75**

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Khomenko I.O., Babachenko L.V.
THE INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS ACTIVITIES AT THE ENTERPRISE..... **80**

Hryhorjeva V.V.
ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT SYSTEM FORMATION..... **86**

Derhachova H.M.
LEVELLING THREATS IN THE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL SMALL ENTERPRISES..... **91**

Kompanets' K.A., Bondarenko V.A., Didenko Yu.I.
ANALYSIS OF INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE..... **97**

Kul'hanik O.M.
DIRECTIONS OF EVALUATION OF CALCULATION OF THE COST OF WORKS, SERVICES OF THE ENTERPRISE..... **103**

Makarenko N.A., Loboda D.S.
TOOLS OF CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT OF A MARKETING MANAGEMENT SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... **110**

Mushtai V.A., Horian Y.S.
ORGANIZATION OF THE RATIONAL SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION DISTRIBUTION..... **117**

Mushtai V.A., Ivanytskyi O.E.
PRODUCT DIFFERENTIATION AS A DIRECTION
OF PRODUCTION INNOVATION STRATEGY OF THE BANK..... **124**

Ostashova V.O., Shulha Yu.V., Rubel A.V.
THE CORPORATE CULTURE OF COMMUNICATION AND DOCUMENT FLOW OF ENTERPRISE..... **132**

Penyak J.S.
METHODS OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE..... **138**

Porshakova A.N., Semenova Y. K., Fedotova E. R.
THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF CADASTRAL ENGINEERS IN THE PENZA REGION..... **143**

Sazonova T.O., Syrotyuk A.P., Vygiska I.A.
CONFLICT MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF THE STRATEGY
OF MANAGING PERSONNEL BEHAVIOUR..... **148**

Seredynska V.M., Zahorodna O.M., Panasyuk V.M.
KEY PERFORMANCE INDICATORS AS THE TOOL
OF THE MULTI-VECTOR BUSINESS MANAGEMENT POLICY..... **154**

Stets I.I.
A PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT AS A TOOL
FOR INCREASING THE OPERATING EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE..... **161**

Fedorova V.A., Kovalenko D.V.
THE ESSENCE OF THE NOTION OF SYNERGISM OF A SET
OF SEPARATE TYPES OF BUSINESS OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISE..... **168**

Shpileva V.A., Teng S.A.
TRENDS AND PROSPECTS FOR CONSULTING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE..... **173**

Shumkova O.V., Bondarev V.O.
FEATURES OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES PRODUCTION..... **178**

SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Garkavyi V.V.
STATE AND PROSPECTS OF PLANT GROWING DEVELOPMENT
IN THE DNIPROPETROVSK REGION..... **184**

Lokhman N.V.
DETERMINATION OF INNOVATIVE STATUS OF REGIONS
ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF THE TOURIST INDUSTRY OF UKRAINE..... **189**

Khalilov A.E.
MANAGEMENT MECHANISM IN DECISION-MAKING THEORY
IN THE COUNTRY'S PRODUCTION SYSTEM..... **194**

SECTION 6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Semenova T.V., Kerbikova A.S.
DIAGNOSTICS OF THE ECOLOGICAL STATE OF UKRAINE..... **200**

Senkina G.S., Smirnova Yu.O.
THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON REAL ESTATE VALUE..... **206**

SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Brik S.V., Frolov O.O.
IMPROVING THE REMUNERATION SYSTEM AT THE ENTERPRISE
BY THE IMPLEMENTATION OF THE GRADING SYSTEM..... **211**

Gnylianska L.I., Kokhan M.O.
FEATURES OF STATE REGULATION OF INNOVATION ACTIVITIES
OF ECONOMIC ENTITIES IN UKRAINE'S HEALTHCARE SPHERE..... **216**

Dovbenko T.O., Dovbenko V.S., Prokopchuk N.M.
LABOUR SAFETY IN FINANCIAL INSTITUTIONS..... **221**

Dolgyshev E.K., Smirnova Yu.O.
ANALYSIS OF THE IMPACT OF LOCATION ON THE MARKET VALUE
OF THE REAL ESTATE OBJECT (ON THE EXAMPLE OF ZARECHNY, PENZA REGION)..... **226**

Mantur-Chubata O.S., Saiko A.M.
FEATURES OF CONFLICT MANAGEMENT IN LABOUR COLLECTIVES..... **230**

Movilă I.V.
LABOUR MIGRATION AND ITS INFLUENCE
ON THE COMPETITIVENESS OF THE WORKFORCE MARKET..... **234**

Tarasyuk G.M., Vasilenko N.V.
THE EUROPEAN MODEL OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE:
IMPLEMENTATION MECHANISM AND ADAPTATION..... **240**

Khandii O.O., Zelenskaya V.V., Fedorenko S.O.
INFLUENCE OF SOCIAL RISKS ON THE COUNTRY'S SOCIAL RESOURCES..... **246**

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Belianko L.L.
THE ALGORITHM OF STRESS-TESTING OF CREDIT RISK IN BANKS..... **252**

Borovyk P.M., Bechko V.P., Burkovetska A.V.
PERSPECTIVES OF THE USE OF THE CONTROLLING SERVICE
IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF PROCESSING ENTERPRISES..... **261**

Vladyka Yu.P.
POSSIBILITIES AND REQUIREMENTS TO INVOLVE FINANCIAL RESOURCES
IN NON-STATE PENSION PROVISION MARKET OF UKRAINE..... **268**

Hirnyak V.V., Yevtukh L.B.
FOREIGN EXPERIENCE OF THE MARKETING ACTIVITY ORGANIZATION
IN THE SALES OF BANKING PRODUCTS..... **273**

Yer'omina M.O., Kryvoruchenko O.A., Kozhemiakina O.V.
FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT IN RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE..... **278**

Koverza V.S.
THE ROLE OF THE TRANSFORMATION OF BANKING RESOURCES
IN THE COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH..... **283**

Lisnichuk O.A., Fadieieva O.V.
THE SYSTEM OF INDICATORS OF USE OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE..... **287**

Marchenko A.A.
MODERN TRENDS IN BANKING INSTITUTION COST MANAGEMENT..... **293**

Tataryn N.B. , Potymko N.R.
PROBLEMS OF FINANCING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS..... **299**

Khyzhniak Yu.O.
THE METHODICAL APPROACH TO ESTIMATING THE LEVEL
OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE..... **305**

Shapoval L.P., Ivanova A.P.
RISK MANAGEMENT AS A COMPONENT
OF THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES..... **313**

Shevchuk S.V., Zaitseva A.D.
MODELLING OF THE ACCOUNTING POLICY FOR THE AIMS OF PROFIT TAXATION..... **319**

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Belyaeva L.A.
ACCOUNT RECEIVABLE CAUSES AND METHODS OF ITS RETURNING
IN THE CURRENT ECONOMIC ENVIRONMENT..... **324**

Har'kava V.F., Mikhailova I.M.
WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING AND ANALYSIS
OF THE FINANCIAL RESULTS OF MYKOLAIV REGIONAL PRINTING HOUSE..... **331**

Gevlych L.L., Krainia Yu.S.
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF OPERATIONS
WITH FIXED ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM..... **336**

Romaniv S.R., Budnik L.A., Sachenko S.I.
JUDICIAL ECONOMIC EXPERTISE IN UKRAINE:
ITS ECONOMIC COURSE AND PERSONNEL SECURITY..... **343**

Serpeninova Y.S., Linska A.S.
PROBLEMATIC ASPECTS OF LOGISTIC COSTS IDENTIFICATION AND ACCOUNTING..... **351**

SECTION 10. STATISTICS

Rahman M.S., Bilokon V.O.
INFLUENCE OF STRUCTURAL CHANGES IN INDICATORS OF RETAIL MARKET OF UKRAINE..... **359**

SECTION 11. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Voloshin V.S.
APPLYING INFORMATION SYSTEMS IN THE FOREST SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY……**364**

Golovyi J.A.
RISK ASSESSMENT MODELLING IN INSURANCE BASED ON INTERVAL MATHEMATICS……**370**

Gorbachuk V.M., Dunaievs'kyi M.S., Skorokhod D.A.
MODELLING OF FINANCIAL CRISES……**375**

SECTION 12. STRATEGIES FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

Tkachenko A.M.
COMPETITIVENESS MARITIME TRANSPORT IN UKRAINE……**383**

Podolchak N.Yu., Karkovska V.Ya.
ORGANIZATIONAL PROVISION OF MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISE……**389**

SECTION 13. REVIEW

Mnykh O.B.
REVIEW OF THE MONOGRAPH "SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC AREA"……**397**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 23

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