ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 26

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 № 12 від 24.12.2018 року)

ISSN (Online): 2519-2868

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

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

STATE AS A SUBJECT OF REGULATION OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET

УДК 330.117:332.72

Песцова-Світалка О.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

У статті висвітлено результати аналізу ролі держави як суб'єкта регулювання земельних відносин в умовах ринкової економіки. Обґрунтовано необхідність належного правового регулювання обігу земель сільськогосподарського призначення відповідно до основних економічних функцій держави. Визначено межі застосування регулюючої функції держави в умовах формування ринку сільськогосподарських земель в Україні.

Ключові слова: *держава, державне регулювання, земельні відносини, ринок земель сільськогосподарського призначення, функції держави.*

В статье освещены результаты анализа роли государства как субъекта регулирования земельных отношений в условиях рыночной экономики. Обоснована необходимость надлежащего правового регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения в соответствии с основными экономическими функциями государства. Определены границы применения регулирующей функции государства в условиях формирования рынка сельскохозяйственных земель в Украине.

Ключевые слова: *государство, государственное регулирование, земельные отношения, рынок земель сельскохозяйственного назначения, функции государства.*

The analysis results of state role as subject of regulation of land relations in market economy are presented in the article. The need for proper law regulation the turnover of agricultural land according to the economic functions of the state is justified here. The boundaries of application of regulatory function of the state in the conditions of the agricultural land market formation in Ukraine are defined too.

Key words: *state, state regulation, land relations, agricultural land market, state functions.*

Постановка проблеми. Будь-який ефективний ринок не може існувати та функціонувати без державного регулювання. Кожне суспільство спрямовує свої зусилля на те, щоби мати такі важелі регулювання ринку, які, зберігаючи все його позитивне, дали б змогу нейтралізувати властиві ринку руйнівні сили. Іноді подібне регулювання обмежується виданням регламентуючих правил, що стимулюють конкуренцію та забороняють її обмеження, іноді регулювання ринку полягає в детальній регламентації його функціонування. Нарешті, існують випадки, коли регулювання ринку передбачає таке втручання держави, в результаті якого його функціонування обмежене певними рамками та відбувається під жорстким державним контролем. Саме до таких ринків належить ринок сільськогосподарських земель.

На сучасному етапі в Україні досі не створено правового поля становлення та регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення, натомість введено численні заборони та обмеження обігу зазначених земель. В результаті цивільно-правові земельні угоди проводяться поза межами правового поля, а його учасники, держава та місцеве самоврядування зазнають економічних втрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання участі держави в регулюванні земельних відносин в умовах формування ринку земель сільськогосподарського призначення досліджувалися в працях таких вчених, як О.В. Вірченко, С.О. Кравченко, С.В. Майстро, К.В. Наконечна, К.О. Омельчак.

О.В. Вірченко обґрунтував необхідність державного регулювання ринку землі в Україні та визначив основні принципи й інструменти державного впливу на ринковий обіг земельних ділянок [1]. С.В. Майстро запропонував напрями вдосконалення механізму державного регулювання розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні [3]. С.О. Кравченко розглянув роль держави у здійсненні аграрної реформи в Україні та обґрунтував необхідність активного державного впливу на розвиток аграрних, зокрема земельних, відносин [2]. К.В. Наконечна проаналізувала вплив на державне регулювання ринку земельних відносин наслідків зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення [5]. К.О. Омельчак навела класифікацію механізмів державного регулювання ринку земель та визначила суб'єкти, об'єкти й інструменти, що входять до їхнього складу [6].

Однак, незважаючи на ґрунтовні наукові розробки, дослідження регуляторного впливу держави на формування ринку земель сільськогосподарського призначення залишається актуальним.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі держави як суб'єкта регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення та визначенні меж застосування регулюючої функції держави в цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Держава є невіддільним учасником економічних відносин в будь-якій економіці незалежно від того, наскільки активною є така участь. Сама держава розглядається як продукт суспільно-економічного розвитку, вона виникає лише на певному етапі розвитку суспільного виробництва, коли додатковий продукт стає достатнім для утримання частини населення, що бере на себе обов'язки щодо виконання державних функцій.

В різних суспільствах істотно різниться уявлення людей про те, якими мають бути функції держави, а головне, якою мірою мають співвідноситися особиста свобода та державні обмеження. Такі уявлення можуть суттєво різнитись навіть в одному суспільстві, коли досліджується тривалий проміжок часу. З цієї позиції уявлення українців про роль та місце держави в регулюванні земельних економічних відносин є відносно стабільними, хоча зазнають помітних змін.

Дані рис. 1 свідчать про те, що більше половини опитаних українців у 2016 р. (51,4%) вважали, що треба поєднати державне управління економікою та ринкові методи; 25,8% опитаних прагнули повернення планової економіки на основі повного державного обліку та контролю; 11,5% опитаних підтримували мінімізацію участі держави, вважаючи, що все врегулює сам ринок. Не визначилися з участю держави в управлінні економічними процесами лише 10,9% опитаних.

Результати дослідження свідчать про те, що більшість населення усвідомлює необхідність державного регулювання економіки загалом та земельних відносин зокрема. За останні три роки спостерігається чітка тенденція до зростання кількості респондентів, які підтримують поєднання державного управління з ринковими методами. Ці показники свідчать про зростаючу потребу підвищення ролі держави як суб'єкта регулювання економіки та підвищення якості виконання державою своїх економічних функцій.

На нашу думку, економічні функції держави найкращим чином визначені К.Р. Макконнелом та С.Л. Брю [4, с. 94]:

1) забезпечення правової бази та суспільної атмосфери, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи;
2) захист конкуренції;
3) перерозподіл доходу й багатства;
4) коригування розподілу ресурсів задля зміни структури національного продукту;
5) стабілізація економіки (контроль за зайнятістю та інфляцією, що породжуються коливаннями економічної кон'юнктури, а також стимулювання економічного зростання).

Як бачимо, встановлення чітких «правил гри» через адекватне та очищене від корупції державне регулювання є запорукою ефективності державного впливу на економічні відносини. Без якісного державного регулювання всі інші функції держави відразу втрачають свою ефективність.

Отже, в умовах багатоукладності української економіки повернення до державного регулювання – це не обмеження інтересів та свобод підприємництва, а дотримання свобод та інтересів в рамках об'єктивних законів розвитку. Державне регулювання становлення ринку сільськогосподарських земель має проводитися згідно з інтересами українського народу загалом та селянства зокрема, а не підпорядковуватись вимогам ринку.

Рис. 1. Яким чином більше, на Вашу думку, держава має брати участь в управлінні економікою?

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11, с. 430]

На думку К.В. Наконечної, до зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення потрібно забезпечити необхідне законодавче поле, що дасть змогу створити правові передумови для запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення, який передбачатиме обмежене державне регулювання процедури відчуження власниками речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, що забезпечить запровадження ринкового економічного обігу речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення з одночасною мінімізацією його потенційних негативних суспільно-економічних наслідків [5, с. 25].

Правова база становлення ринку сільськогосподарських земель повинна забезпечити формування та реалізацію єдиної державної політики, спрямованої на забезпечення раціонального використання земель сільськогосподарського призначення; вдосконалення правових, адміністративних та економічних методів управління земельними ресурсами в умовах багатоукладності економіки; посилення регулюючих функцій держави та підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами; забезпечення належного контролю за використанням земельної власності; задоволення інтересів конкретного землевласника та держави загалом; розроблення механізму державного регулювання та припинення негативних явищ на ринку сільськогосподарських земель; збереження та зміцнення права власності юридичних осіб та громадян.

З точки зору національних інтересів державне втручання в право розпорядження земельною власністю має здійснюватися шляхом встановлення способів та порядку продажу, обміну, дарування, успадкування земельних ділянок. Механізм становлення ринку сільгоспугідь повинен включати систему державного контролю за переходом права на землю сільськогосподарського призначення.

На наш погляд, прийняття Закону «Про ринок земель сільськогосподарського призначення» створить умови для раціонального та ефективного перерозподілу сільгоспугідь, контролю та управління обігом земель сільськогосподарського призначення, збереження та закріплення заходів щодо землеустрою. Дія цього Закону повинна поширюватись на земельні ділянки, передані у власність громадянам України для ведення особистого підсобного господарства, будівництва та обслуговування житлового будинку й господарських будівель, дачного та гаражного будівництва, садівництва, а також земельні паї, передані у приватну власність громадянам та юридичним особам для ведення товарного виробництва.

Продавцями зазначених ділянок можуть бути приватні власники, власність яких засвідчена державним актом на право приватної власності на землю, а покупцями фермерських господарств, товарних сільськогосподарських підприємств, земельних часток (паїв) можуть бути громадяни України, які мають сільськогосподарську освіту або досвід роботи в сільському господарстві не менше трьох років; юридичні особи, установчими документами яких дозволено ведення сільськогосподарського виробництва.

У Законі слід передбачити отримання дозволу експертної земельної комісії на проведення угоди купівлі-продажу землі, якщо площа земельної ділянки більше 1 га. Дозвіл на здійснення угоди не повинен видаватися тоді, коли відчуження землі є неекономічним внаслідок подрібнення земельної власності (наприклад, якщо ділянки належать одному продавцю, територіально та економічно пов'язані, а їх продаж порізно недоцільний); скорочення площі земельної ділянки чи її розподіл є нераціональним, якщо її розмір стане меншим, ніж середньообласний розмір земельної частки; зменшення площі сільгоспугідь господарства може привести до втрати його дієздатності як виробника сільськогосподарської продукції; нездорового перерозподілу землі, тобто переважне право купівлі земель сільськогосподарського призначення мають фермерські господарства, а також інші агроформування ринкового типу, що займаються сільськогосподарською діяльністю; відчуження несе недоцільне злиття; обумовлена ціна не враховує всю вигоду, яку може принести конкретна земельна ділянка покупцю з огляду на своє місце розташування, структуру тощо, або є диспропорційною (завищена чи занижена більш ніж на 50% грошової оцінки) [7, с. 87].

Законом має бути встановлена чітка процедура купівлі-продажу, що передбачає відображення таких моментів, як мета придбання земель сільськогосподарського призначення новими власниками, причини продажу, умови здійснення земельних операцій, права та обов'язки власників сільгоспугідь, забезпечення гарантій прав власності, вирішення суперечок стосовно реалізації прав розпорядження земельними ділянками.

Коротко зупинимось на деяких з них. Так, земельні ділянки можуть купувати задля розширення вже наявних господарств для досягнення оптимального розміру; створення нового підприємства ринкового типу, діяльність якого спрямована на виробництво сільськогосподарської продукції; проведення робіт з покращення якісного стану ґрунтів (під певні економічно-екологічні проекти); закріплення заходів землеустрою; здачі в довгострокову оренду (не менше 20–25 років) фермеру або іншому підприємству, заснованому на одноосібному керівництві та вкладення інвестицій в це господарство; продажу успадкованої земельної ділянки спадкоємцями для одночасного придбання рівноцінної в місці проживання спадкоємців; викупу

земель для державних та громадських потреб, передбачених законодавством України.

Проведення земельних угод на ринку сільськогосподарських земель передбачає визначення низки умов та обмежень, необхідних для регулювання та контролю здійснення земельних операцій:

1) заняття сільськогосподарською діяльністю для особи, що купує землю, є основним видом господарської діяльності, тобто претендент отримує від виробництва сільгосппродукції не менше 90% доходу;

2) наявність сільськогосподарської освіти або досвіду роботи не менше трьох років для осіб, бажаючих придбати більше 1 га сільгоспугідь;

3) переважне право купівлі земельних ділянок сільськогосподарського призначення мають фізичні та юридичні особи, які проживають в місцевості розташування земельної ділянки, та особи, що орендували земельну ділянку;

4) претендент на купівлю земельних ділянок сільськогосподарського призначення повинен бути здоровим, тобто здатним займатися сільськогосподарською діяльністю, і не старшим 60 років;

5) продаж земельних ділянок фермерських господарств, товарних сільськогосподарських підприємств, земельних часток (паїв) слід проводити тільки на конкурсній основі [7, с. 88].

Захищаючи інтереси всього українського суспільства загалом та сільського населення зокрема, включаючи мільйони власників земельних часток (паїв), передбачимо єдині обмеження ринку сільськогосподарських земель. Серед них першочерговими є заборона купівлі земель сільськогосподарського призначення іноземними фізичними та юридичними особами, зокрема через спільні підприємства; недопущення переходу землі у власність банків в разі непогашення кредиторської заборгованості та купівлі сільгоспугідь іпотечними банками; визнання недійсними угод купівлі-продажу землі за порушення її цільового призначення власником, що придбав землю, тобто в разі самовільного переведення сільськогосподарських земель в іншу категорію.

Власники земельних ділянок повинні мати реальний захист прав власності, гарантований Конституцією України, тому в законодавчому порядку слід відобразити забезпечення правового захисту прав учасників ринку сільськогосподарських земель у випадках примусового вилучення та обмеження права користування земельною власністю:

1) в разі вилучення земельних ділянок для державних та громадських потреб власники отримують такі відшкодування: надання за бажанням рівноцінної земельної ділянки з компенсацією розміру доходу, що втрачається протягом періоду відновлення порушеного виробництва або в розмірі вартості освоєння нових земель, з урахуванням витрат, необхідних для досягнення родючості до рівня вилучених земельних ділянок; компенсація в разі виникнення незручностей землекористування на новому місці в розмірі затрат на будівництво доріг, купівлі транспорту або десятикратної різниці щорічних витрат на транспорт до і після вилучення земель; викуп земельної ділянки зі включенням всіх збитків в його ціну; компенсація рівня доходу за період досягнення на нових землях попереднього врожаю в разі вилучення земельних ділянок під плодовими багаторічними насадженнями;

2) обмеження використання земельних площ власниками відшкодовується в розмірі витрат на відновлення зменшених обсягів виробництва;

3) вилучення земельних ділянок у власників, які їх не обробляють, допустили зниження родючості земель або нанесли збиток громадським інтересам, компенсується шляхом виплати різниці між вартістю земельної ділянки та витратами на відновлення родючості; відшкодування різниці між вартістю земельної власності та сумою збитків, нанесених громадським інтересам (за рішенням земельного суду).

Задля запобігання ймовірним зловживанням з боку окремих учасників ринку землі законодавцю доцільно встановити низку обмежень [8]:

– обмеження площі земель сільськогосподарського призначення, яка може перебувати у власності одного суб’єкта господарювання;

– висока ставка податку на дохід від перепродажу земельної ділянки невдовзі після її придбання;

– заборона подрібнення земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

З прийняттям Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» лише частково вирішується проблема організаційно-правового забезпечення формування та ефективного функціонування земельного ринку. У перші роки після прийняття Закону протягом перехідного періоду на ринку земель сільськогосподарського призначення мають діяти чіткі обмеження, які жорстко контролюватимуться державою. З набуттям досвіду у функціонуванні ринку земель ці обмеження необхідно буде переглянути [9, с. 17].

І.О. Стеблянко зазначає, що земельна реформа в Україні тісно пов’язана з іншими реформами, що проводить держава для побудови національної економіки, а саме децентралізацією управління національним господарством, екологічною реформою, реформою сільського та лісового господарства [10, с. 90].

Регульований земельний ринок – це ринок, на який держава впливає перш за все економічними регуляторами, тобто за допомогою бюджетної, податкової, цінової, кредитної та іншої економічної політики. Крім економічного регулювання, застосовують законодавче й адміністративне, а також регулятори, які поєднують економічні, адміністра-

тивні та правові методи, спрямовані на інституційне перетворення форми земельної власності та форми користування землею. У сукупності перераховані регулятори утворюють систему державного регулювання земельних відносин в Україні.

До нових економічних заходів, що забезпечать охорону земель сільськогосподарського призначення, слід в умовах формування ринку сільськогосподарських земель віднести:

– фінансову та кредитну підтримку землевласників та землекористувачів, які здійснюють за власні кошти вжиття заходів, що передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання й охорони земель, у вигляді податкових та кредитних пільг;

– компенсацію з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини;

– систематична переоцінка земельної власності залежно від зміни її родючості та екологічного стану, відповідне коригування вартості земельних ділянок, земельних часток;

– звільнення землевласників від сплати земельного податку за земельні ділянки, частки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами.

З огляду на тривалий період формування земельного ринку та порушення в процесі проведення паювання сільгоспугідь, виділення земельних паїв у натурі важливо для вжиття природоохоронних заходів економічні методи підкріплювати системою штрафних санкцій, передбачених в Адміністративному та Кримінальному кодексах.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегія формування сільськогосподарського земельного ринку має бути взаємопов'язана та узгоджена з розвитком земельного законодавства. Роль держави в регулюванні земельних відносин в Україні та управлінні ними повинна передбачати чіткий механізм регулювання обігу земель сільськогосподарського призначення, запровадження системи обмежень землеволодіння та землекористування, введення економічних стимулів та санкцій щодо суб'єктів земельних відносин, вдосконалення оподаткування та забезпечення охорони сільськогосподарських земель. На етапі формування ринку земель сільськогосподарського призначення конструктивне поєднання економічних методів з адміністративними сприятиме упорядкуванню та раціоналізації землекористування. Вдосконалення державного регулювання земельних відносин сприятиме прогресивним інституційним перетворенням форм земельної власності та користування землею, підвищенню раціонального й ефективного використання сільськогосподарських угідь, дієвому захисту прав громадян на землю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вірченко О.В. Державне регулювання земельних відносин в умовах формування ринку земель сільськогосподарського призначення. Бізнес-Інформ. 2013. С. 207–211.

2. Кравченко С.О. Роль держави у здійсненні аграрної реформи в Україні на сучасному етапі. Держава і ринок. С. 140–144. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-1/doc/3/07.pdf.

3. Майстро С.В. Необхідність та напрями удосконалення механізму державного регулювання розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 2. С. 143–150. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_24.

4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Киев: Хагар-Демос, 1993. 785 с.

5. Наконечна К.В. Регулювання ринку землі в Україні в контексті його лібералізації та зняття мораторію на продаж. Агросвіт. 2015. № 17. С. 19–25.

6. Омельчак К.О. Механізми державного регулювання ринку земель: підходи до визначення сутності. Державне управління та місцеве самоврядування. 2016. Вип. 2(29). С. 112–120.

7. Песцова О.С. Економічний механізм формування ринку сільськогосподарських земель в Україні: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.07.02. Київ, 2003. 254 с.

8. Про обіг земель сільськогосподарського призначення: Проект Закону України // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724.

9. Собкевич О.В., Русан В.М., Юрченко А.Д., Скороход В.О. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / за ред. Я.А. Жаліла. Київ, 2011. 29 с. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/0202_dop.pdf.

10. Стеблянко І.О. Розвиток земельних відносин в системі реформування національної економіки. Вісник Дніпропетровського університету. 2015. Вип. 5. С. 101–107.

11. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін / заг. ред. В.М. Ворона, М.О. Шульга. Вип. 3(17). Київ, 2016. 550 с.

REFERENCES:

1. Virchenko O.V. (2013) Derzhavne rehuliuvannia zemelnykh vidnosyn v umovakh formuvannia rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia [State Regulation of Land Relations under Conditions of Formation of the Market of Agricultural Land] Biznes-Inform, pp. 207–211.

2. Kravchenko S.O. Rol derzhavy u zdiisnenni ahrarnoi reformy v Ukraini na suchasnomu etapi. [The role of the state in the implementation of agrarian reform in Ukraine at the present stage] Derzhava i rynok. – S. 140–144. Available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-1/doc/3/07.pdf.

3. Maistro S.V. (2015) Neobkhidnist ta napriamy udoskonalennia mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia rozvytku rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini [The necessity and the directions of improvement of state regulation of the agricultural land market in Ukraine] Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. Vyp. 2, pp. 143–150.

4. Makkonnell K.R., Briu. S.L. (1993) Ekonomyks: pryntsypy, problemy y polityka [Economics: principles, problems and problems] Kyev: Khahar-Demos, 1993. 785 s. (in Ukrainian).

5. Nakonechna K.V. (2015) Rehuliuvannia rynku zemli v Ukraini v konteksti yoho liberalizatsii ta zniattia moratoriiu na prodazh [Regulation of the land market in Ukraine in the context of liberalization and lifting of the moratorium on the sale] Ahrosvit. № 17, pp. 19–25.

6. Omelchak K.O. (2016) Mekhanizmy derzhavnogho reghuljuvannja rynku zemelj: pidkhody do vyznachennja sutnosti [Mechanism of state regulation of land market: approaches to essence definition] Public Administration and Local Government, iss. 2(29), pp. 112–120.

7. Pestsova O.S. (2003) Ekonomichnyi mekhanizm formuvannia rynku silskohospodarskykh zemel v Ukraini [Economic mechanism for creation of the market of agricultural lands in Ukraine]: (PhD Thesis) Kyiv: The Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine.

8. Proekt Zakonu Ukrainy “Pro obih zemel silskohospodarskoho pryznachennia” // Ofitsiinyi veb-potral Verkhovnoi Rady Ukrainy. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724.

9. Rozvytok rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini / Sobkevych O.V., Rusan V.M., Yurchenko A.D., Skorokhod V.O.; za red. Ya.A. Zhalila. Kyiv, 2011. – 29 s. Available at: http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/0202_dop.pdf.

10. Steblianko I.O. (2015) Rozvytok zemelnykh vidnosyn v systemi reformuvannia natsionalnoi ekonomiky [Distribution of land issues in the system of reform of the national economy] Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Vyp. 5, pp. 101–107.

11. Ukrainske suspilstvo: monitorynh sotsialnykh zmin (2016) [Ukrainske Suspension: monitoring of social issues]. Iss. 3 (17) / zah. red. V.M. Vorona, M.O. Shulha. Kyiv, 550 p. (in Ukrainian).

Pestsova-Svitalka O.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory and Economic Research
Poltava State Agrarian Academy

STATE AS A SUBJECT OF REGULATION OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET

Any efficient market cannot exist and function without state regulation. The legal field for the establishment and regulation of the agricultural land market has not yet been established at the present stage in Ukraine. Instead, numerous prohibitions and restrictions on the turnover of these lands have been introduced. As a result, civil land agreements are conducted outside the legal field, and its participants, the state and local self-government suffer economic losses.

The purpose of the work is to substantiate the role of the state as the subject of regulation of the agricultural land market and to determinate the limit of the state regulatory function in this sphere.

Over the last three years there has been a clear trend towards an increase in the number of respondents which support the combination of public administration with market-based methods. These indicators show the need to increase the role of the state regulator and to improve the quality of the implementation the state economic functions. As we see, the establishment of clear “rules of the game” through adequate and purified from corruption state regulation is a guarantee of the effectiveness of state influence on economic relations. All other functions of the state immediately lose their effectiveness without qualitative state regulation.

The formation of the agricultural land market should be closely interconnected and coordinated with the development of land legislation to ensure rational and efficient use of agricultural land. The main reason for the pessimistic attitude of the population to privatizing land is, in the author’s opinion, the absence of fair and transparent, understandable to all “rules of the game” of the future land market and a critically high distrust of the population to power institutions.

The state role in the regulation and management of land relations in Ukraine should provide for a clear mechanism for regulated agricultural land turnover, introduction of a system of restrictions on land tenure and land use, introduction of economic incentives and sanctions on subjects of land relations, improvement of taxation and protection of agricultural lands.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

РОЗВИТОК БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ ЯК НЕОБХІДНЕ ПІДҐРУНТЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

CREATION AND DEVELOPMENT OF BRANDS AS A NECESSARY CONDITION TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN THE CONDITIONS INTENSIFICATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

УДК 339.138.021:665.7

Нікітіна А.В.
к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
Азарова А.О.
студентка
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У статті проаналізовано економічний аспект розвитку брендингу в умовах глобалізації світового ринку. Доведено, що технології брендингу використовуються слабо як на внутрішньому українському ринку, так і головними експортерами. Визначено сучасні підходи до реалізації конкурентних стратегій компаній у сучасній світовій економіці, проаналізовано значення бренду в розвитку конкурентних переваг компаній в умовах глобалізації.
Ключові слова: *бренд, торгова марка, бренд-стратегія, брендинг, глобальна економіка, світовий ринок.*

В статье проанализирован экономический аспект развития брендинга в условиях глобализации мирового рынка. Доказано, что технологии брендинга слабо используются как на внутреннем украинском рынке, так и главными экспортерами. Определены современные подходы к реализации конкурентных стратегий компаний в современной мировой экономике, проанализировано значение бренда в развитии конкурентных преимуществ компаний в условиях глобализации.
Ключевые слова: *бренд, торговая марка, бренд-стратегия, брендинг, глобальная экономика, мировой рынок.*

The article analyzes the economic aspect of the development of branding in the conditions of globalization of world market. It has been proved that the branding technologies arelittle used both at the internal Ukrainian market and by main exporters.A modern approach to realization competition strategies of companies in a modern world economy are determined, the value of brand in development competitive edges of companies in the conditions of globalization are analyzed.
Key words: *brand, trade mark, brand strategy, branding, global economy, global market.*

Постановка проблеми. Процеси глобалізації світової економіки в XXI столітті, що реалізуються завдяки збільшенню ролі найбільших компаній і посиленню конкуренції між ними, також супроводжуються зменшенням витрат і стандартизацією технологій маркетингу. Одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності для компаній в таких умовах стає зростання вартості й ефективності їхніх брендових портфелів. Міжнародний брендинг для компаній в останні десятиліття став фактором формування додаткових конкурентних переваг. Паралельний розвиток світового ринку споживчих товарів та посилення конкуренції на ньому між великими посередницькими мережами, виробниками та іншими учасниками сприяє зміні концепту міжнародного брендингу в стратегіях компаній у бік урахування тенденцій соціалізації світової економіки, її подальшої постіндустріалізації і перетворення багатьох національних економік великих країн, що розвиваються, з товариства виробництва у товариство споживання. Також зростає необхідність всебічного дослідження досвіду провідних компаній у сфері формування сильних міжнародних брендів. Цінність цього досвіду, особливо у сфері нарощування капіталізації брендових портфелів та оптимізації, важко переоцінити для українських компаній, особливо під кутом значущості проблеми формування надійної правової бази, зростання конкурентоспроможності українських брендів і стимулювання їхньої інтеграції в міжнародні господарські зв'язки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню понять «торгова марка» та «бренд» присвячено чимало наукових робіт зарубіжних учених. Вивчаючи наявні дефініції, варто відзначити роботи провідних науковців: Д. Аакера [1], С. Девіса [2], Ф. Котлера [3], М. Яненко [4]. Серед вітчизняних дослідників доцільно виділити Л. Балабанову [5], О. Зозульова [6], С. Гаркавенко [7], М. Купчинську [8], Ю. Нестереву [9], О. Риндіну [2].

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. У зарубіжній та вітчизняній літературі коло питань, присвячених дослідженню проблем глобалізації і транснаціоналізації світової економіки, досліджене і пророблене досить широко, однак слід відзначити, що число робіт, які розкривають проблеми взаємозв'язку стратегій компаній і міжнародного брендингу, ключові аспекти впливу інтернаціоналізації світової економіки на стратегії брендингу, незначне. Ще менше робіт є у сфері дослідження брендингу українських учасників зовнішньоекономічної діяльності

як фактора конкурентних переваг за інтернаціоналізації їхньої діяльності. Також дуже мало робіт, пов'язаних з ефективною адаптацією методик міжнародного брендингу на зарубіжних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміщення акцентів конкурентних переваг та посилення конкурентних процесів свідчить про збільшення ролі брендингу в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. Стратегію брендингу можна використати для протистояння таким небезпекам, як збільшення кількості продуктів-близнюків, надлишкові виробничі потужності і цінова конкуренція.

У сучасних умовах ринку загальний рівень розпізнання брендів в українських споживачів невеликий, але він постійно зростає. Тому Україна – це країна, де можна досить швидко «розкрутити» новий бренд. Для створення і просування бренду на Заході потрібно 20–50 млн дол., в Україні – 1 млн дол. Правильне розуміння основних аспектів бренда, його структури і складників – основа успішного брендингу та, як наслідок, високих обсягів продажів продукту. Використання брендів надає багато переваг виробникам, споживачам і суспільству загалом (рис. 1).

Можна виділити два типи бренда, дві культури брендингу: англо-американську (західну) та японську (азіатську).

Західний бренд закріпився на початку XX століття та мав назву теорії брендів, що «вільно стояли» (free standing brands). На практиці це означало, що якщо компанія випускала декілька товарних ліній або товарів, то вони позиціонувалися абсолютно незалежно одне від одного та від компанії-виробника (назва якої часто була навіть незнайома покупцеві). Основним завданням західної моделі є побудова іміджу, що відрізняє один товар від іншого.

У Японії після активного розвитку ринку в 50–60-і роки, коли ціна була основним чинником вибору товару для споживача, покупці стали прискіпливо ставитися до якості продукції, а це могли гарантувати лише крупні компанії-виробники. У західній системі брендів, коли покупець часто не знав, яка компанія провела той або інший товар, абсолютно не підходила Японії 60-х. Тому одразу виникла необхідність створення своєї моделі бренда, суть якої насамперед полягає в тому, що компанії інвестують у бренд на рівні корпорації в першу чергу і лише потім, у набагато меншому ступені, на рівні продукту. Тому найбільшою цінністю для японських компаній є високий корпоративний імідж, а не імідж окремих брендів.

Встановлено, що взаємозв'язок міжнародного брендингу і глобальної конкурентоспроможності країни, що спостерігалася раніше, втрачається з причини швидкого розвитку у системі міжнародного брендингу великих компаній із розвинутих країн (насамперед Китаю) (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок міжнародних брендів країни та глобального індексу конкурентоспроможності

Країна	Число брендів, що входять у рейтинг «Найдорожчі бренди світу 2016»	Індекс конкуретноспро-можності бізнесу 2016	Глобальний індекс конкурентосп-роможності 2016
США	48	4	3
Китай	10	43	28
Німеччина	6	3	5
Великобританія	5	6	9
Франція	5	22	23
Японія	4	1	6
Іспанія		38	35
Росія	2	86	53

Джерело: за даними [1]

Успіх розвинених країн у створенні успішних міжнародних брендів зумовлений тим, що вони стали родоначальниками створення сильних брендів, а також дуже успішно провели ребрендинг як для проникнення на нові ринкові сегменти, так і для утримання позицій своїх міжнародних брендів. Країни, що розвиваються, за винятком деяких, про-

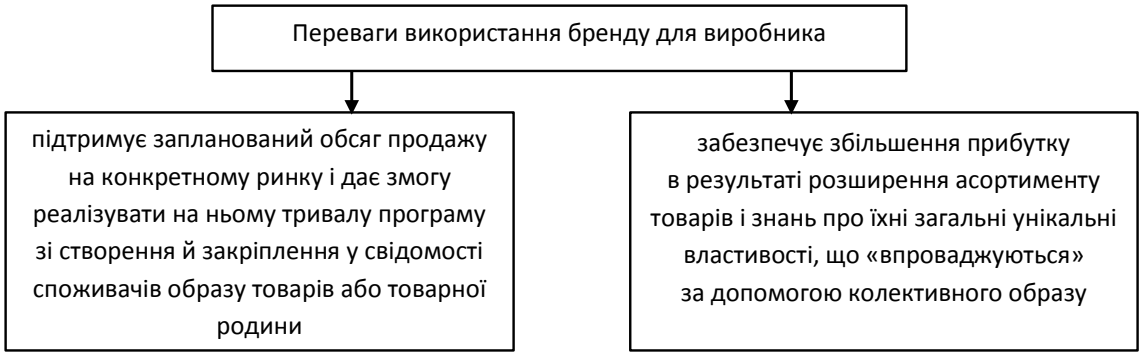


Рис. 1. Переваги використання бренда для виробника

Джерело: за даними [8]

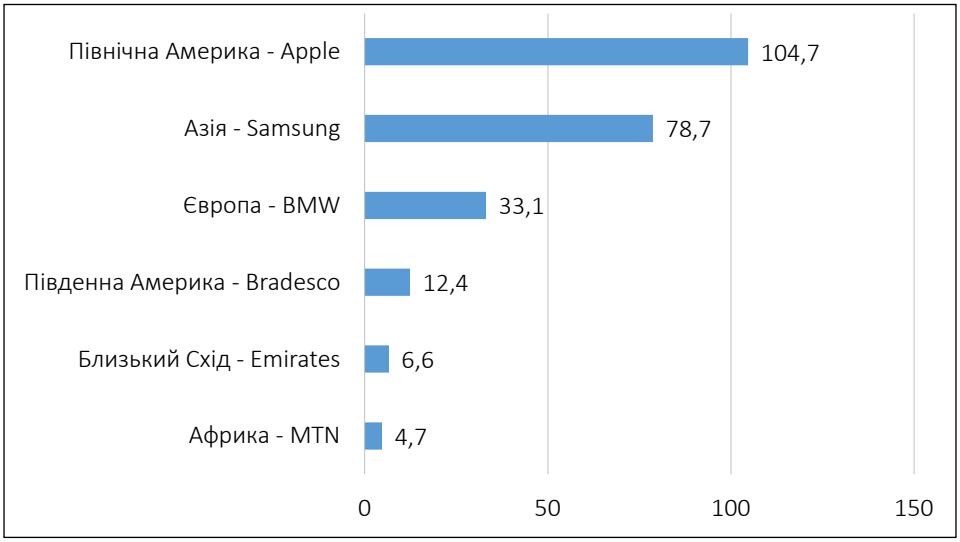


Рис. 2. Найцінніші бренди за окремими регіонами в 2016 році

Джерело: за даними [2]

водять політику експорту ресурсів, не акцентуючи увагу на створенні сильних брендів та їх просуванні на світовий ринок. Міжнародні бренди країн, що розвиваються, поки що не мають змогу бути на одному рівні з розвиненими країнами через свою силу, вартість, географічне охоплення. Цей тезис частково підтверджується даними на малюнку (рис. 2).

Отже, дослідження продемонструвало, що для створення сильного міжнародного бренда необхідне розроблення ефективної стратегії брендингу, яка забезпечить правильне позиціонування бренду і формування унікальної ідентичності бренду.

Є чотири моделі розвитку бренду. Під час вибору будь-якої моделі пам'ятати, що кожен шлях може бути як успішним, так і згубним. Результат залежить від конкретного випадку: від специфіки продукту і категорії, від рівня сегментації споживачів, від досвіду та інтуїції відповідальних за розвиток бренда осіб.

У межах моделі лінійного розширення бренду бренд залишається на своїй «території», у своїй категорії продуктів. При цьому на ринок виводиться якийсь продукт або лінійка продуктів під тим самим брендом, які дають змогу споживачам задовольняти інші потреби. Створені продукти отримують свою назву і далі просуваються як суббренд. Обмеження цієї моделі розвитку полягає у тому, що суббрендів не може бути дуже багато (бажано не більше трьох). Також дуже важливо, щоб комунікація не спонукала споживача порівнювати основний бренд і його лінійні розширення.

Модель «Створення нового бренду в своїй категорії» передусім обирають такі компанії, на які намагаються тиснути конкуренти, шляхом встановлення більш низьких цін. Або коли на ринку є великі сегменти покупців, що мають принципово різну мотивацію до здійснення покупки. У такому разі створюється новий бренд, завдання якого – «відтягнути» на себе тих споживачів, з якими вже наявний бренд взаємодіє не досить ефективно. У разі створення нового бренда, як правило, компанії не витрачають багато грошей на комунікацію. А в рекламних матеріалах здебільшого не згадують компанію-виробника, щоб у свідомості споживача не з'являлася прив'язка нового бренда до основного. Наприклад, компанія «Сандора», флагманським брендом якої є Sandora, свого часу вивела на ринок бренд «Садочок». Для нього була сформована зовсім інша асортиментна концепція та цінова політика. Головний акцент бренд «Садочок» робить на споживачах, які надають перевагу сокам з українських фруктів і орієнтуються на помірну ціну.

Модель «Стрибок убік» передбачає, що розвиток бренду під своїм іменем в іншій категорії. Оскільки назва продукту, як правило, закріплюється у свідомості споживачів, часто успішні бренди прагнуть розширюватися на інші ринки, використовуючи добре відоме ім'я. Однак ця модель є найбільш ризикованою. Адже якщо з брендом в одній з категорій (ринків) трапляється щось погане, це створює загрозу для існування бізнесів в інших категоріях. Так з'явилися бренди Rainford, «Оболонь», «Геркулес», «Гетьман» тощо.

Щодо моделі «Створення нового бренда в новій категорії», то можна підкреслити, що йдеться про створення цілком іншого бренда. На ринок виводиться новий продукт з новим ім'ям, який розрахований на зовсім іншу цільову аудиторію. Цей підхід є класикою успішної побудови портфоліо брендів провідними світовими виробниками. Під час його реалізації варто враховувати наявні бренди і створювати нові тільки у разі, коли вони мають власну велику ідею і досить чисельну споживацьку аудиторію.

На рисунку 3 наведено вартість найуспішніших українських брендів у 2016 р.

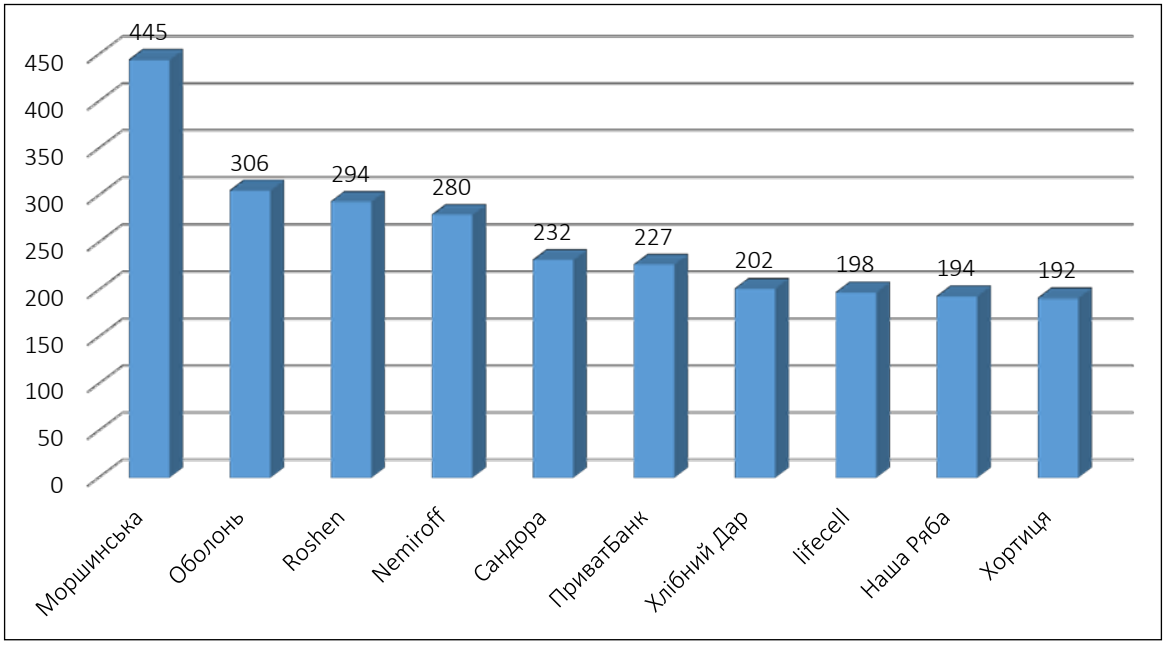


Рис. 3. Вартість українських брендів у 2016 р., млн дол.

Джерело: за даними [2]

У 2016 р., за наведеними даними, найдорожчим українським брендом став бренд «Моршинська», вартість якого оцінено в 445 млн. дол. Порівняно з глобально відомими у світі брендами його вартість навіть не сягає вартості останнього в наведеному списку найдорожчих брендів. Однак наведені українські бренди є відомими на ринках регіонального масштабу і мають досить потужний потенціал для успішного виходу на глобальний ринок.

Щодо українських брендів, то найуспішнішими є бренди напоїв та кондитерських виробів. Телекомунікаційну сферу представляє лише бренд lifecell, який за вартістю посів у 2016 р. восьме місце з показником 198 млн дол. Успіх розвинених країн у створенні глобальних брендів зумовлюється тим, що саме вони є їх засновниками, до того ж вони активно запроваджують успішний ребрендинг, що дає змогу не лише утримувати лідерські позиції на ринках, а й освоювати нові регіони та сегменти. Щодо країн, що розвиваються, та транзитивних економік (до яких належить і Україна), то вони в основному імпортують ресурси, не зосереджуючи увагу на експорті високотехнологічної продукції та створенні в цій сфері конкурентоспроможних брендів, що певною мірою пояснює невисокий рівень їхньої глобальної конкурентоспроможності на ринку.

Узагальнюючи аналіз глобального рейтингу конкурентоспроможності, можна виділити основні проблемні місця України, такі як корупція, політична нестабільність в країні, ускладнений доступ до фінансів, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, низька якість охорони здоров'я, недостатня здатність до інновацій, часта зміна уряду, невідповідна якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці та інші (табл. 2).

Таблиця 2

Місце України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності

Роки	Місце України в рейтингу глобальної конкуренто-спроможності	Кількісне вираження індексу для України (1-7)	Всього країн у рейтингу
2004-2205	86	3,27	104
2005-2006	84	3,30	117
2006-2007	78	3,89	125
2006-2008	73	3,98	131
2008-2009	72	4,09	134
2009-2010	82	3,95	133
2010-2011	89	3,90	139
2011-2012	82	4,00	142
2012-2013	73	4,14	144
2013-2014	84	4,05	148
2014-2015	76	4,74	144
2015-2016	79	4,03	140
2016-2017	85	4,00	138

Джерело: за даними [2]

У результаті проведення дослідження економічного становища України вдалося виявити, що зараз країна перебуває у дещо складних умовах, через які її економічний розвиток характеризується занепадом, який відзначається погіршенням низки економічних показників країни, таких як обсяг ВВП на душу населення, обсяг ВВП, рівень безробіття, рівень інфляції та інших, що відбивається на позиціях нашої держави у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, наведеному у таблиці 3.

Таблиця 3

Показники економічного розвитку України за 2011–2015 роки

Показники економічного розвитку	ВВП номінальний, млн. грн.	Номінальний ВВП на душу населення, грн.	Рівень безробіття, %	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Індекс інфляції, %	Дефіцит державного бюджету, млн. грн.	Валовий зовнішній борг, у % співвідношенні до ВВП
2011	1316600,0	28813,9	8,6	2639,2	4,6	23557,6	77,4
2012	1408889,0	30912,5	8,1	3032,8	-0,2	53445,2	76,8
2013	1454931,0	31988,7	7,7	3270,3	0,5	64707,6	77,5
2014	1566728,0	35834,0	9,7	3148,0	24,9	78070,5	95,8
2015	1979458,0	46210,2	9,7	4207,3	43,3	45150,5	131,0

Джерело: за даними [2]

Незаперечний факт розвитку брендингу в Україні підтверджує поява відповідних конкурсів і рейтингів, що проводяться різними організаціями. Серед них такі конкурси, як «Бренд року», «Золоті торгові марки», «Зірка реклами», «100 кращих товарів України» тощо. Існування дещо різних за процедурою проведення і водночас подібних за ідеєю конкурсів має цілком позитивне значення, оскільки: по-перше, є можливість у підприємств отримати як суб'єктивну (споживачів), так і об'єктивну (експертів) оцінку своїх товарів, марок і загалом діяльності; по-друге, можна знайти пояснення неприйнятному рейтингу в одному конкурсі шляхом участі в іншому; по-третє, подібна участь у конкурсах дає змогу виявити сильні і слабкі сторони діяльності, які потрібно розвивати чи нівелювати в подальшому; по-четверте, можна окреслити перспективи зміни отриманих оцінок.

Підприємства, які добре усвідомлюють актуальність брендингу та мають на меті запровадити елементи цього процесу в своїй діяльності, повинні не тільки мати уявлення щодо його основних понять, принципів та етапів, їм необхідно враховувати особливості брендингу на вітчизняному ринку.

У процесі просування брендів українські виробники різних товарів та послуг допускаються помилок, серед яких основними називають:

– ігнорування неусвідомлених ефектів імені й оформлення;

– ігнорування заходів мерчандайзингу;

– неправильне використання ЗМІ і спонсорства;

– недостатнє використання реклами;

– використовування складних і непотрібних аргументів в рекламних текстах;

– ігнорування ефективних носіїв інформації через некоректне медіапланування і власні упередження.

Формування бренда України сприятиме поліпшенню конкурентоспроможності країни, що виражатиметься в стабілізації економічних показників та економічному зростанні загалом, а також позитивно відобразиться на конкурентоспроможності усіх галузей економіки країни за допомогою економічних ефектів: збільшення обсягу експорту, збільшення інвестування в розвиток та зміни структури експорту з сировинної спрямованості на готову продукцію, стимулювання модернізації, покращення якості продукції та стимулювання до розвитку українських виробників.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз комплексу заходів зі стратегічного просування українських брендів на світовий ринок виявив, що глобалізація товарних ринків, зміна векторів і загострення конкуренції серед міжнародних компаній формують нові моделі поведінки споживачів на цільових зарубіжних ринках, що об'єктивно зумовлює необхідність удосконалення технологій міжнародної маркетингової діяльності, зокрема формування та розвитку брендів (регіональних, національних та глобальних). Проблематика створення та розвитку брендів на міжнародному ринку вимагає, з одного боку, наукового вирішення теоретичних питань із приводу брендингу в глобальному середовищі, а з іншого – розвитку адаптованого до сучасних особливостей міжнародного бізнесу інструментарію посилення конкурентних позицій бізнес-одиниць. Для давно працюючих та відомих компаній вони приносять досить солідні прибутки, які за правильного використання можуть приносити додатковий капітал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Brand Finance Global: The annual report on the world's most valuable global brands. 2016. [Електронний ресурс]. URL: http://www.brandreport.ru/c/articles/ (дата звернення: 19.03.2017).

2. Бук Л.М. Розвиток брендингу на українському ринку. Економіка та держава. 2011. № 3. С. 43–46.

3. Нагорняк Т.Л. Країна як бренд. Національний бренд «Україна». Стратегічні пріоритети. 2008. № 4. С. 220–226.

4. Пустотін В. Модель для розвитку бренду [Електронний ресурс]. URL: http://www.innovations.com.ua/ua/articles/finance/18713/model-dlyarozvitkubrendu (дата звернення: 12.07.2016).

5. Малинка О. «ДНК» бренду як система збереження, відтворення і передачі інформації до споживача. Маркетинг в Україні. 2006. № 1. С. 34–38.

6. Explanation of the methodology [Електронний ресурс]. URL: http://brandirectory.com/methodology (дата звернення: 09.03.2017) .

7. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика. Київ. 2012. 240 с.

8. Хамініч С. Особливості створення конкурентоспроможного бренду. 2008. № 5. 89 с.

9. UkrBrand [Електронний ресурс]. URL: http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2016.pdf (дата звернення: 25.01.2017).

REFERENCES:

1. Brand Finance Global: The annual report on the world's most valuable global brands. 2016. [Electronic resource]. URL: http://www.brandreport.ru/c/articles/ (date of appeal: 19.03.2017).

2. Buk L.M. Branding development in the Ukrainian market. Economy and the state. 2011. № 3. P. 43–46.

3. Nagornyak T.L. Country as a brand. National brand "Ukraine". Strategic priorities. 2008. № 4. P. 220–226.

4. Pustomyon V. Model for brand development [Electronic resource]. URL: http://www.innovations.com.ua/en/articles/finance/18713/model-dlyarozvitkubrendu (application date: 07/12/2016).

5. Malinka O. "DNA" brand as a system for the preservation, reproduction and transmission of information to the consumer. Marketing in Ukraine. 2006. № 1. P. 34–38.

6. Explanation of the methodology [Electronic resource]. URL: http://brandirectory.com/methodology (date of reference: 09.03.2017).

7. Oklander M.A. Marketing pricing policy. Kiev. 2012. 240 p.

8. Khaminich S. Features of creating a competitive brand. 2008. № 5. 89 p.

9. UkrBrand [Electronic resource]. URL: http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2016.pdf (application date: 25.01.2017).

Nikitina A.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kharkiv National Automobile and Road University
Azarova A.O.
Student
Kharkiv National Automobile and Road University

CREATION AND DEVELOPMENT OF BRANDS AS A NECESSARY CONDITION TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN THE CONDITIONS INTENSIFICATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

The object of research is branding as a tool for the formation of companies competitive advantages.

The purpose of scientific research is to analyze existing theoretical and methodological principles and practical recommendations on the creation and development of branding in Ukraine as a necessary basis for ensuring the companies competitiveness under the conditions of the intellectual property world market globalization.

The article analyzes the economic aspect of the development of branding in the conditions of globalization of world market. It has been proved that the branding technologies are little used both at the internal Ukrainian market and by mail exporters. A modern approach to realization competition strategies of companies in a modern world economy are determined, the value of brand in development competitive edges of companies in the conditions of globalization are analyzed.

It was proved that As a result of the development of international integration in the field of intellectual property, there is also a tendency to increase the capitalization of international brands. Therefore, the relevance of the topic is also mediated by the need for a comprehensive study of the leading companies experience in the field of the formation of strong international brands and further implementation of their experience in Ukrainian enterprises.

The result of the article was a generalization of theoretical foundations and scientific and methodological guideline for the creation and development of brands as a necessary condition to ensure the companies competitiveness under the conditions of the intensification of international economic relations, developing an effective branding strategy that will ensure the correct positioning of the brand and the formation of its unique identity.

The analysis of the complex of measures for the strategic promotion of Ukrainian brands to the world market has shown that the globalization of commodity markets, the change of vectors and the intensification of competition among international companies form new models of consumer behavior on target foreign markets, which determines the need to improve the technologies of international marketing activities objectively, in particular formation and the development of brands (regional, national and global). The problem of the creation and development of brands in the international market requires, on the one hand, the scientific solution of theoretical questions about branding in the global environment, and on the other - the development of adapted to the modern features of international business tools to strengthen the competitive position of business units.

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ
EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF UKRAINE

УДК 330.556:330.332:339.727.22(477)

Колобердянко І.І.
к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів
та економіки міжнародного туризму
Запорізький національний університет
Нема Д.В.
студент
Запорізький національний університет

У статті досліджено сучасні тенденції зовнішньоекономічної діяльності України в умовах переорієнтації на ринок Європейського Союзу та ускладнення політичних і торговельних відносин з Російською Федерацією. Проаналізовано динаміку та характер зміни показників експортно-імпортної діяльності країни, виявлено головні трансформації в географічній та товарній структурі міжнародної торгівлі протягом 2017 року, з'ясовано основні причини цих процесів.
Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, Євроінтеграція, міжнародна торгівля, експорт, імпорт, політичний вектор, структурні зміни.*

В статье исследованы современные тенденции внешнеэкономической деятельности Украины в условиях переориентации на рынок Европейского Союза и осложнения политических и торговых отношений с Российской Федерацией. Проанализированы динамика и характер изменения показателей экспортно-импортной деятельности страны, обнаружены главные трансформации в географической и товарной структуре международной торговли в течение 2017 года, выяснены основные причины этих процессов.
Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, Евроинтеграция, международная торговля, экспорт, импорт, политический вектор, структурные изменения.*

In the article investigated the current trends of foreign economic activity Of Ukraine in the conditions of transition to the European Union market and complications political and trade relations with the Russian Federation. Analyzed the dynamics and nature of changes in indicators export-import activities of the country, found the main transformation in the geographical and commodity structure of the international trade during 2017, the main reasons for these processes.
Key words: *foreign economic activity, European integration, international trade, export, import, political direction, structural changes.*

Постановка проблеми. Сучасні зовнішньоекономічні трансформації характеризуються поглибленням процесу інтеграції України в європейське співтовариство, що потребує якнайшвидшого подолання відставання розвитку країни в економічній, правовій та соціальній сферах, а також підвищення добробуту населення. На початку 2014 року Україна офіційно змінила вектор зовнішньої політики та економіки, що привело як до лібералізації та поліпшення умов торгівлі з країнами ЄС, так і до виникнення напруги у відносинах з Російською Федерацією. Збройний конфлікт на сході України, анексія Криму, зміна політичної еліти при владі в державі спричинили значні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності країни, зокрема кардинальні зміни в географічній та товарній структурах експортно-імпортних операцій, що вплинуло на зміну темпів зростання національної економіки та безпосередньо доходів від зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України з урахуванням різних факторів впливу, проблеми розширення зовнішніх взаємозв'язків економіки нашої країни у світовому економічному середовищі в контексті зміни національних пріоритетів досліджують провідні українські вчені.

Так, ефективність зовнішньоекономічної діяльності та її регулювання розглядали А.І. Яковлєв, Д.В. Пудрик, інтеграцію підприємств у зовнішні ринки – А.С. Гальчинський, В.М. Геєць. Так, у дослідженнях О.І. Амоші вивчено проблеми вітчизняної вугільної промисловості в межах вступу України до Світової організації торгівлі. В наукових працях Ф.Ф. Бутинця узагальнено методичні рекомендації, проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність, наведено приклади різноманітних господарських операцій, які відображають особливості зовнішньоекономічної діяльності. Хоча є досить велика кількість публікацій вітчизняних науковців, узагальнення проблем зовнішньоекономічної діяльності здійснено в них на макро- та мезорівнях. На рівні підприємств дослідження мали один певний напрям без комплексного підходу до визначення проблем та обґрунтування перспективних напрямів їх розв'язання, що значно ускладнює розвиток конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, особливо на міжнародному ринку.

Незважаючи на вагомі наукові напрацювання, нині доцільно конкретизувати вплив сучасних трансформацій у розвитку міжнародних відносин нашої країни на потенціал та характер здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин, дослідженні головних змінних тенденцій у географічній та товарній структурах зовнішньої торгівлі України, з'ясуванні причин та наслідків цих процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку науковців, міжнародне безпекове середовище сьогодні перебуває в стані глибокої кризи, яку оцінюють як найбільш масштабну після завершення холодної війни [6]. Міжнародні політичні відносини характеризуються значним ступенем агресивності, протистоянням різних економіко-політичних систем та утворень. В євроекономічному просторі важливим аспектом політичних змін та

одним з факторів зростання напруги в торговельних відносинах між провідними європейськими країнами й Російською Федерацією стало українське питання. Після Революції гідності весь світ зрозумів позицію українського народу та його шлях, вибраний для подальшого розвитку. Нині головним зовнішньоекономічним та політичним пріоритетом, основою економіко-правового, соціально-культурного та політичного розвитку України стала євроінтеграція. Її завдання реалізують у форматі Угоди про асоціацію з Європейським Союзом.

Сучасне бачення світового порядку та характеру міжнародних відносин випливає з того, що глобальний геополітичний простір поділений не стільки між великими державами зі сферами їх впливу, скільки внутрішніми лініями напруги між зоною стабільності, де панують закон та міжнародне право, а пріоритетними є права людини, і сферою невизначеності, яка характеризується зневагою до закону, численними локальними конфліктами, гіпертрофією сил кримінального ґатунку тощо, всім тим, що становить загрозу безпеці, стабільності та розвитку людської цивілізації [6].

Зміна політичного вектору розвитку України обумовила кардинальні зміни в її зовнішньоекономічній політиці. Якщо кілька років тому головним союзником України на міжнародній арені вважали РФ, то тепер ним є Сполучені Штати Америки [7], які намагаються вплинути на пришвидшення реформ в Україні, включаючи супервайзерство над певним блоком реформ (в органах внутрішніх справ, прокуратурі, митній службі) у плідній координації з країнами ЄС, а також здійснюють фінансову підтримку та сприяють посиленню енергетичної безпеки.

Особливо важливою стає всебічна політична, фінансова та гуманітарна підтримка, яку надає Україні Німеччина, головні інтереси якої полягають у стримуванні конфлікту на Сході України, політичній консолідації та реалізації реформ, спрямованих на розвиток країни, а також запобіганні дестабілізаційним та дезінтеграційним процесам.

У ширшому контексті особливої актуальності набуває формування Балто-Чорноморської системи співпраці на основі поглибленого партнерства центральноєвропейських країн-членів ЄС (Балтійські держави та країни Вишеградської групи), а також країн-учасниць програми «Східне партнерство» ЄС (Україна, Молдова, Грузія).

Події в Україні створюють вторинні ефекти для всіх країн СНД та їх базових торговельних партнерів, адже за подальшої нестабільності зростуть ризики порушення торговельних та фінансових зв'язків у регіоні [8]. Отже, Україна має переводити відносини з країнами СНД переважно у двосторонній формат, розвиваючи співпрацю з країнами Євразійського економічного союзу (ЄАЕС), а саме Білоруссю, Вірменією, Казахстаном і Киргизстаном, які не відмовилися від зони вільної торгівлі з нашою державою.

Наслідки внутрішніх політичних та економічних потрясінь поширились на більшість секторів вітчизняної економіки, через які поглиблюються наявні диспропорції, прискорюється падіння ВВП, скорочуються обсяги промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, знижується рівень освоєння капітальних інвестицій тощо [8].

Головним показником, який характеризує результативність економічної діяльності країни та відображає сукупну ринкову вартість кінцевої продукції, виробленої резидентами України, є валовий внутрішній продукт (ВВП). Здійснений аналіз номінального ВВП на підставі даних Державної служби статистики за допомогою графічного методу дав змогу відстежити позитивну динаміку зростання річного ВВП в національній валюті та негативну щодо його зміни в доларах США. Валовий внутрішній продукт у гривнях у 2017 року порівняно з попередніми роками збільшився на 17%, а порівняно з 2013 роком зріс на 41%, тоді як він у доларах США скоротився у 2017 році порівняно з 2016 роком на 41%, а порівняно з 2013 роком зменшився на 52% (рис. 1).

Згідно з оцінкою Мінекономрозвитку понад 40% негативної динаміки ВВП обумовлено ситуацією в Донецькій та Луганській областях. Без урахування впливу зазначених регіонів падіння ВВП за підсумками 2017 року становило би 5,9%, промисловості – 5,2%, сільськогосподарського виробництва – 2,9%, будівництва – 9,1%.

Також важливими факторами, які вплинули на скорочення ВВП України, можна вважати несприятливу зовнішню кон'юнктуру ринку та брак радикальних реформ, про які точаться лише безрезультатні розмови.

Якщо проаналізувати ВВП України як в національній валюті, так і в доларах США з урахуванням суттєвого посилення інфляційних процесів, що спостерігалися в країні протягом останніх трьох років, стає помітною їх тенденція до послаблення протягом 2014–2017 років. Головною причиною такої різниці є не лише інфляція, але й девальвація гривні відносно долара США, яка сягнула за цей період 215%.

Згідно з інформацією Мінекономрозвитку, головними причинами падіння ВВП України стали:

– руйнування виробничої та транспортної інфраструктури;

– втрата традиційних економічних зв'язків між підприємствами України та суб'єктами господарювання частини зони АТО;

– обмеження доступу до російського ринку;

– слабкий зовнішній попит;

– падіння світових цін на ключових товарних ринках;

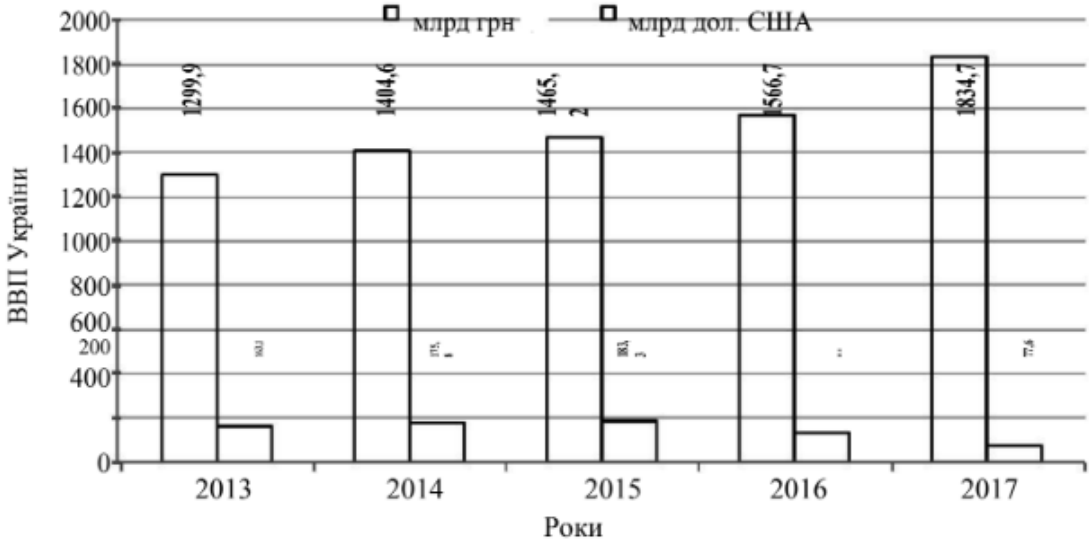


Рис. 1. ВВП України за фактичними цінами у 2013–2017 роках

Джерело: побудовано авторами за джерелом [9]

– низька платоспроможність населення та фінансові труднощі підприємств на тлі зростання собівартості виробництва.

Падіння ВВП протягом останніх трьох років привело до:

– зниження реальних доходів населення та індексу довіри інвесторів;

– зростання цін не лише на імпортні товари, але й на вітчизняні;

– збільшення темпів інфляції та безробіття.

Значна частина українського бізнесу пов'язана із зовнішньоторговельними операціями, адже зовнішньоторговельний обіг країни майже збігається з номінальним ВВП.

У 2017 році експорт України перевищив імпорт (рис. 2), профіцит зовнішньої торгівлі становив 632,5 млн. дол. США [9]. Проте й експорт, й імпорт скоротилися за рік приблизно на 40%.

Зниження у 2012–2017 роках обсягів експорту обумовлене низкою факторів, а саме війною на сході держави, зміною цінової кон'юнктури на світовому ринку (падіння цін на головні позиції експорту України, а саме чорний прокат (на 15,4%), зерно й залізну руду (на 45,6%) та добрива (на 9,6%); загальною економічною ситуацією у світі; розривом економічних зв'язків з РФ. Проте головною причиною падіння обсягів імпорту є девальвація гривні.

Найбільше скорочення зовнішньої торгівлі спостерігається у відносинах з країнами СНД. Експорт у цьому напрямі зменшився на 51,3%, а імпорт – на 57,8%. Передусім це обумовлене

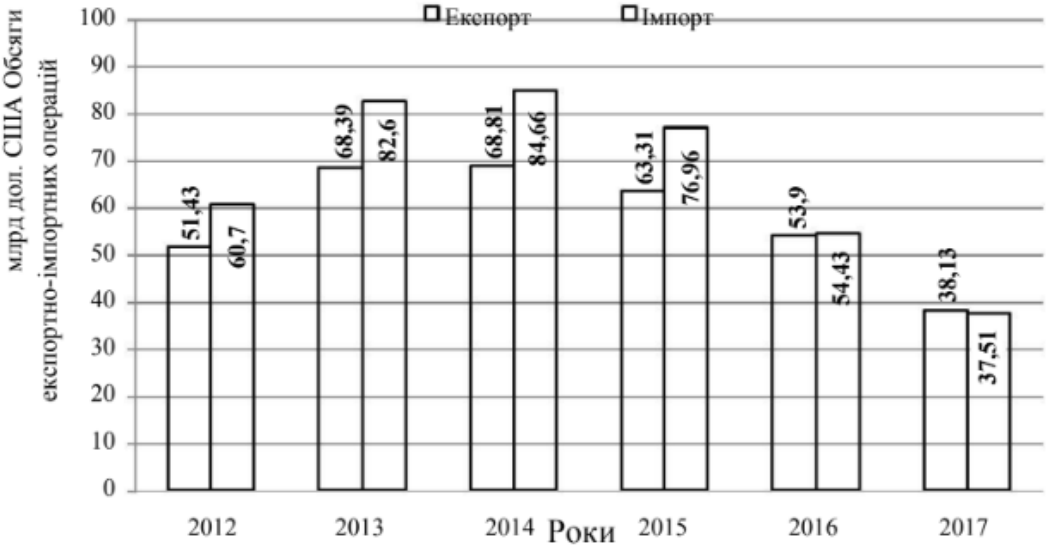


Рис. 2. Зовнішня торгівля України протягом 2012–2017 років

Джерело: побудовано авторами за джерелом [9]

скороченням обсягів торгівлі з РФ, експорт товарів до якої зменшився на 61,3%, що пов'язане з обмеженнями, накладеними обома державами на взаємну торгівлю.

У 2017 році профіцит торговельного балансу України спостерігався більш ніж з половиною держав світу (найбільше – з Туреччиною, Єгиптом та Казахстаном), але наша країна вкрай залежна від імпорту РФ, Китаю та Німеччини. Згідно з даними вітчизняного Держстату виділені головні торговельні партнери нашої країни у зовнішньоекономічних операціях (рис. 3).

Головними торговельними партнерами України в системі зовнішньоекономічної діяльності досі є СНД та ЄС, але нині обсяг зовнішньої торгівлі з країнами ЄС переважає, хоча експорт за рік впав на 23,4% (у країнах СНД – на 47,5%).

Всі країни СНД не планують припиняти дію зони вільної торгівлі з Україною, винятком є РФ, тому доцільно розглядати зовнішньоторговельні операції України саме з Росією та Європейським Союзом.

Чинниками, які обумовили падіння експорту товарів та послуг до ЄС, є:

– війна на сході держави;

– зміна цінової кон'юнктури в ЄС на низку позицій, зокрема на пшеницю, кукурудзу та вугілля;

– економічна ситуація в ЄС;

– недостатня поінформованість бізнесу щодо виходу на ринок ЄС;

– брак системи просування експорту;

– недостатня пріоритетність та швидкість роботи щодо відкриття доступу на ринок ЄС української продукції, відсутність координованості дій усіх органів влади.

Протягом останніх п'яти років значну частку в експорті Україні становлять недорогоцінні метали та вироби з них (24,9%), продукти рослинного походження (21%), машини, обладнання та механізми (10,4%), жири та олії тваринного або рослинного походження (8,7%), мінеральні продукти (8,2%).

У 2011–2017 роках спостерігалося збільшення обсягів експорту лише продуктів рослинного походження (на 44%), що обумовлене наданням торгових преференцій та квот ЄС, активним реформуванням галузі АПК Міністерством агрополітики. Головними причинами спаду експорту є запровадження РФ продуктового ембарго на українські товари та обмеження транзиту її територією, спад у туристичній галузі Туреччини, падіння цін на залізну руду та металопрокат.

Протягом 2017 року відбулися певні зрушення в структурі експорту українських товарів. Зокрема, зросла частка продукції АПК та харчової промисловості (на 7,4%), деревини, паперової маси та виробів з цієї сировини (на 0,3%), продукції легкої промисловості (на 0,2%). Зменшилась частка мінеральних продуктів (на 3,5%), недорогоцінних металів та виробів з них (на 2,6%), продукції машинобудування загалом (на 2,3%).

Український експорт зберіг свою переважно сировинну та напівсировинну орієнтацію, хоча щодо інтересів розвитку національної економіки така спеціалізація є несприятливою, адже Україна втрачає додану вартість, яку вона могла б отримати від експорту готової продукції.

Українські компанії змушені шукати нові ринки збуту своєї продукції через втрату ринку РФ, найважче довелось виробникам продукції машинобудування та хімічної промисловості. Головним

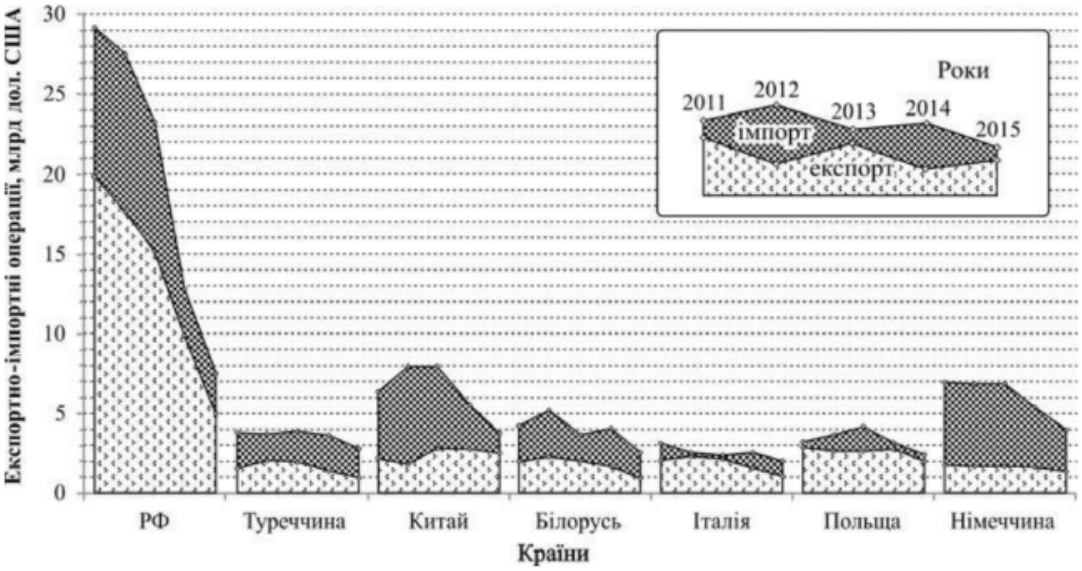


Рис. 3. Головні торговельні партнери України у зовнішньоекономічних операціях за 2011–2015 роки

Джерело: побудовано авторами за джерелом [9]

споживачем української сільськогосподарської продукції за підсумками 2017 року стала Азія, куди надходять 45% аграрного експорту, 28,2% спрямовуються до Європи, 13,6% – до Африки, 10% – до країн СНД (крім РФ).

Найбільш позитивним трендом 2017 року є значне збільшення експорту до країн Східної Азії, частка яких у загальному обсязі експорту агропродукції сягнула 12% проти 7% у 2016 році. Якщо ж розглядати експорт усіх товарів та послуг у 2017 році, то найвищі темпи зростання зафіксовані щодо відносин з такими країнами, як Таїланд, Китай та Бангладеш.

Трансформації відбулися також у сфері імпортних операцій. Станом на 2017 рік головними товарними групами в українському імпорті є мінеральні продукти (31,4%), машини, обладнання та механізми (16,8%), продукція хімічної промисловості (13,4%), полімерні матеріали та пластмаси (7,1%), недорогоцінні метали та вироби з них (5,4%), попри спад обсягів імпорту всіх товарів та послуг протягом останніх п'яти років [9]. Як зазначено у звіті Мінекономіки, зниження імпорту відбулося через девальвацію національної валюти та скорочення обсягів сировини, матеріалів та обладнання, придбаних для потреб вітчизняного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності України дав можливість виокремити головні проблеми розвитку міжнародних економічних відносин України в сучасних умовах з урахуванням зміни політичного вектору.

За два останні роки відбулися суттєві зміни в географічній структурі міжнародної торгівлі України, адже вперше за роки незалежності експорт та імпорт до країн ЄС перевищив обсяг експорту до країн СНД. Головними союзниками країни на міжнародній арені тепер є США та Німеччина, тоді як взаємовідносини з РФ стали головною проблемою української економіки. У 2017 році вперше за останнє десятиліття Україна здобула профіцит зовнішньої торгівлі, хоча як експорт, так і імпорт за рік впали приблизно на 40%. Головними торговельними партнерами у зовнішньоекономічних операціях є передусім країни СНД та ЄС, а також Китай та Туреччина. Через втрату ринку РФ українські експортери були змушені активно шукати нові ринки збуту, серед яких набувають значення країни Східної Азії та Північної Африки.

Протягом 2017 року відбулися певні зміни в товарній структурі експорту. Зросла частка продукції АПК та харчової промисловості, деревини, а також продукції легкої промисловості, зменшилась частка мінеральних продуктів, недорогоцінних металів та продукції машинобудування.

Базовими чинниками, які вплинули на такі зрушення в географічній та товарній структурі, можна вважати втрату економічних зв'язків між підприємствами України та суб'єктами господарювання частини зони АТО, руйнування виробничої та транспортної інфраструктури, слабкий зовнішній попит, обмеження доступу до російського ринку, падіння світових цін на ключових товарних ринках, низьку платоспроможність населення та фінансові труднощі підприємств на тлі зростання собівартості виробництва.

Подальші наукові дослідження доцільно спрямувати на розбудову дієвих механізмів відтворення експортного потенціалу економіки України, раціоналізацію структури зовнішньої торгівлі в нових зовнішньополітичних умовах розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / под. научн. ред. Д.В. Лукьяненко, А.М. Поручника, В.И. Колесова. Киев: Киев. нац. экон. ун-т, 2013. 466 с.

2. Мазаракі А.А., Мельник Т.М., Юхименко В.В. Економічний суверенітет України в умовах глобальних викликів / за заг. ред. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 683 с.

3. Філіпенко А.С. Міжнародні торгівельні зв'язки України: генезис і структура. Київ: Знання України, 2008. 23 с.

4. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Т.М. Циганкова, А.О. Олефір, О.В. Фурсова, Д.А. Войчак, М.А. Войчак; кер. авт. кол. Т.М. Циганкова. Київ: Київ. нац. екон. ун-т, 2003. 660 с.

5. Шнирков О.І., Копійка В.В., Муравйов В.І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право. Київ: Київ. ун-т, 2006. 268 с.

6. Парахонський Б.О., Яворська Г.М. Актуальні виклики та загрози регіональній безпеці: висновки для України / за заг. ред. К.А. Кононенка. Київ, 2014. 42 с. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/0625_dop.pdf.

7. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році: аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. Київ: НІСД, 2017. 684 с. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/book/POSLANNYA2017_giper_new.pdf.

8. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014–2017 роках: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. 2017. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1635.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики Україні. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

10. 10 свежих и понятных графиков об экспорте Украины в 2017 году. Business Views. 2017. URL: http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/eksport-ukrainy-v-2017-godu-931.

11. Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Проблеми вітчизняної вугільної промисловості у світлі вступу України до Світової організації торгівлі. Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Донецьк: Ін-т економіки пром-ті НАН України, 2006. 68 с.

12. Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної вугільної промисловості на фоні світових тенденцій: наукова доповідь. Донецьк: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2005. 32 с.

13. Гальчинський А.С., Геєць В.М. та ін. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції». Київ: ЮЦ Держкомстату України, 2004. 416 с.

REFERENCES:

1. Pod. nauch. red. professorov D.V. Lukjjanenko, A.M. Poruchnyka, V.I. Kolesova. (2013) Ghlobaljnoe ekonomycheskoe razvytye: tendencyy, asymmetryy, reghulyrovanye [Global economic development: trends, asymmetries, regulation]. Kyev: nac. ekon. un-t. – 466 s.

2. A.A. Mazaraki, T.M. Meljnyk, V.V. Jukhymenko, (2017) Ekonomichnyj suverenitet Ukrajiny v umovakh ghlobaljnykh vyklykiv [Economic sovereignty of Ukraine in the context of global challenges]; za zagh. red. A.A. Mazaraki. – Kyjiv: Kyjiv. nac. torgh.ekon. un. – 683 s.

3. Filipenko A.S. (2008) Mizhnarodni torghiveljni zv'jazky Ukrajiny: ghenezys i struktura [International trade relations of Ukraine: genesis and structure]. – Kyjiv: Znannja Ukrajiny. – 23 s.

4. Cyghankova T.M., Olefir A.O., Fursova O.V., Vojchak D.A., Vojchak M.A.; ker. avt. kol. T.M. Cyghankova (2003) Ghlobaljna torghova systema: rozvytok instytutiv, pravyl, instrumentiv SOT [The global trading system: the development of institutes, rules, instruments of the WTO]. Kyjiv: Kyjiv. nac. ekon. un-t. – 660 s.

5. O.I. Shnyrkov, V.V. Kopijka, V.I. Muravjov. (2006) Ukrajina – Jevropejsjkyj Sojuz: ekonomika, polityka, pravo [Ukraine – European Union: Economy, Politics, Law]. Kyjiv: VC Kyjiv. un-t. – 268 s.

6. B.O. Parakhonsjkyj, Gh.M. Javorsjka; za zagh. red. K.A. Kononenka (2014) Aktualjni vyklyky ta zaghrozy reghionaljnij bezpeci: vysnovky dlja Ukrajiny [Actual Challenges and Threats to Regional Security: Conclusions for Ukraine]. Kyjiv. 42 s. Available at: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/0625_dop.pdf.

7. (2017) Pro vnutrishnje ta zovnishnje stanovyshhe Ukrajiny v 2017 roci: analitychna dopovidj do Shhorichnogho Poslannja Prezydenta Ukrajiny do Verkhovnoji Rady Ukrajiny [On the Internal and External Situation of Ukraine in 2017: An Analytical Report to the Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine]. – Kyjiv: NISD. – 684 s. Available at: http://www.niss.gov.ua/public/File/book/POSLANNYA2017_giper_new.pdf.

8. Nacionaljnyj instytut strateghichnykh doslidzhenj (2017) Shhodo tendencij rozvytku ekonomiky Ukrajiny u 2014–2017 rr. [On the trends of the Ukrainian economy development in 2014–2017]. Analitychna zapyska. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1635.

9. Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajini.; Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny [State Statistics Service of Ukraine]. – Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Business Views (2017) 10 svezhykh y ponjatnыkh ghrafykov ob эksporte Ukraynы v 2017 ghodu [10 fresh and clear graphs on Ukraine's exports in 2017]. – Available at: http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/eksport-ukrainy-v-2017-godu-931.

11. O.I. Amosha, A.I. Kabanov, L.L. Starychenko (2006) Problemy vitchyznjanoji vughiljnoji promyslovosti u svitli vstupu Ukrajiny do Svitovoji orghanizaciji torghivli [Problems of the domestic coal industry in the light of Ukraine's accession to the World Trade Organization]. Problemy rozvytku zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti. Donecjk: In-t ekonomiky prom-ti NAN Ukrajiny. 68 s.

12. O.I. Amosha, A.I. Kabanov, L.L. Starychenko (2005) Perspektyvy rozvytku ta reformuvannja vitchyznjanoji vughiljnoji promyslovosti na foni svitovykh tendencij: naukova dopovidj [Prospects for Development and Reform of the Ukrainian Coal Industry Against World Trends: a Scientific Report]. Donecjk: In-t ekonomiky promyslovosti NAN Ukrajiny, 32 s.

13. A.S. Ghaljchynsjkyj, V.M. Ghejecj ta in (2004) Strateghija ekonomichnogho i socialjnogho rozvytku Ukrajiny (2004–2015 roky) "Shljakhom Jevropejsjkoji integhraciji" [The Strategy of Economic and Social Development of Ukraine (2004–2015) "By the Way of European Integration"] / Nac. in-t strategh. doslidzh., In-t ekon. proghnozuvannja NAN Ukrajiny, M-vo ekonomiky ta z pytanj jevrop. integhr. Ukrajiny. K.: JuC Derzhkomstatu Ukrajiny, 416 s.

Koloberdianko I.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economics,
Natural Resources and Economics of International Tourism
Zaporizhzhya National University
Nema D.V.
Student
Zaporizhzhya National University

EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF UKRAINE

The implementation of foreign economic activity of enterprises in the conditions of integration of Ukraine into the European Union is analyzed. The features of the course of European integration and the current legal framework of relations between Ukraine and the EU were analyzed. The features and priority directions of such cooperation are defined. The statistical data are analyzed, the dynamics of Ukraine's exports to the EU from 2012 to 2017 are revealed and the main trade partners of Ukraine in foreign economic operations for 2011-2015.The main advantages and problems of European integration of Ukraine are identified.

Measures to improve the efficiency of foreign economic activity of domestic enterprises in terms of European integration are proposed. The article establishes the regularities of the dynamics of indicators of foreign trade of Ukraine with the EU, associated with a stable tendency to growth. The dynamics of the trade balance of Ukraine and its state are analyzed. The main partner countries of Ukraine, the commodity structure of exports and imports, the assessment of its rationality are identified. On the basis of quantitative indicators, positive and negative structural shifts in Ukraine's foreign trade with the EU are revealed. Prospects of transformation of export-import operations of Ukraine are defined.

The article presents a theoretical generalization and a new solution to the scientific problem – the improvement of existing and the development of new theoretical and methodological and applied provisions to ensure the development of export-import activities of enterprises. Export-import activity as a vector of development of enterprises most informatively characterizes their competitiveness, since the demand for exported or imported products occurs when these products are endowed with certain comparative advantages. Export and import activities are considered, organizational-legal and economic features of development of export-import activity of enterprises are allocated, conceptual bases of development of export-import activity of the enterprises are opened.

ВПЛИВ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ТА ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДЕРЖАВ

THE INFLUENCE OF GEOPOLITICAL AND GEOECONOMICAL FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SYSTEMS OF STATES

УДК 330.341.1:339.924:339.97

Полоус О.В.
к.е.н.,
доцент кафедри економіки
повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
Поляченко І.В.
студентка
Національний авіаційний університет
Кухельний А.А.
студент
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто основні геополітичні та геоекономічні фактори, які впливають на розвиток інноваційних систем держав. Досліджено теорію світ-системного аналізу та підходи до класифікації країн в її межах. Проаналізовано вплив світової фінансової кризи 2008–2009 років на розвиток НДДКР країн світу. Прослідковано структурні зміни в рейтингу Глобального інноваційного індексу у 2014–2018 роках. Визначено місце транснаціональних корпорацій у розвитку інноваційних систем держав.
Ключові слова: *глобальна економіка, фактор, інновації, транснаціональні корпорації, розвиток, система.*

В статье рассмотрены основные геополитические и геоэкономические факторы, влияющие на развитие инновационных систем государств. Исследованы теория мир-системного анализа и подходы к классификации стран в ее пределах. Проанализировано влияние мирового финансового кризиса 2008–2009 годов на развитие НИОКР стран мира. Прослежены структурные изменения в рейтинге Глобального инновационного индекса в 2014–2018 годах. Определено место транснациональных корпораций в развитии инновационных систем государств.
Ключевые слова: *глобальная экономика, фактор, инновации, транснациональные корпорации, развитие, система.*

The article discusses the main geopolitical and geoeconomical factors that influence the development of innovative systems of states. The theory of world-system analysis and approaches to the classification of countries within its boundaries is researched. The influence of the global financial crisis of 2008–2009 on the development of R&D in the world is analyzed. Structural changes in the Global Innovation Index rankings in 2014–2018 have been observed. The place of transnational corporations in the development of innovative systems of states is determined.
Key words: *global economy, factor, innovation, transnational corporations, development, system.*

Постановка проблеми. Національні інноваційні системи належать до складних систем, що можна пояснити комплексністю їх внутрішньої структури, характером взаємозв'язків між елементами, інтегрованістю із зовнішнім середовищем, а також убудованістю їх в глобальну систему світової економіки. З одного боку, національні інноваційні системи є відкритими системами, що дає можливість отримувати, адаптувати та впроваджувати інновації, розроблені за кордоном, реалізовувати власні інновації на міжнародних ринках, залучати та приймати кваліфіковані кадри, здійснювати міжнародний обмін досвідом. З іншого боку, інноваційні системи держав повинні володіти механізмом захисту від агресивних впливів зовнішнього середовища, тобто мати елементи закритої системи (наприклад, мати механізми, що перешкоджають руху інноваційних продуктів, здатних завдати шкоди національній безпеці, екології). Останні тенденції в дослідженнях цієї проблематики демонструють актуальність застосування синергетичного підходу до аналізу стану та процесів трансформації інноваційних систем держав, а також геополітичних та геоекономічних факторів, що на них впливають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні праці, пов'язані з глобальним економічним простором, геополітичними та геоекономічними факторами взаємодії економік та інноваційних систем держав як основних його складових в умовах глобалізації, практично відсутні, що робить цей напрям досліджень перспективним та актуальним. Однак слід зауважити, що низку висновків, зроблених вченими щодо економічного простору загалом, можна перенести також на опис процесів, що відбуваються в глобальній економічній системі. Так, думки Ф. Перрокса і М. Портера, пов'язані з поляризацією та кластеризацією економічного простору, знайшли відображення на рівні глобальної економіки у вигляді концепцій І. Валлерстайна та Дж. Фрідмана, що в подальшому підлягали критиці та вдосконаленню низкою авторів, таких як Л.Б. Вардомський, Д. Касті, Л.В. Лесков, Ю.М. Осіпов, І.Н. Шургаліна, Ю.В. Преображенський, В.Г. Хорос.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу геополітичних та геоекономічних факторів на розвиток інноваційних систем держав.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі світова економіка характеризується формуванням глобального економічного простору. Економічне зростання та економічна стабільність країн все більше залежать від зовнішніх факторів, що є результатом збільшення відкритості економік світу. Кризові явища перестають мати локальний характер, їх наслідки впливають на всіх суб'єктів світової економіки.

Так, аналізуючи світ-економіку, І. Валлерстайн показав, що «взаємодія низки виробничих структур здійснюється у вигляді нерівного обміну між ринковим центром (ядром), підпорядкованою бідною околицею (периферією) і проміжною зоною (напівпериферією)» [2, с. 38].

Розвиваючи ідею І. Валлерстайна про світ-економіку, Дж. Фрідман підкреслює, що «у відносинах «центр-периферія» економічна ініціатива виходить з центрів, якими можуть виступати найбільш розвинені та потужні країни, групи країн, найбільші міста світу, регіональні й муніципальні центри тощо. Центри виступають фокусами фінансових потоків, полюсами технологічних інновацій, місцями прийняття комерційних та адміністративних рішень, що впливають на хід економічного життя периферії, наближеної до них» [4].

Периферія характеризується відставанням від центрів за рівнем розвитку економіки загалом, інфраструктури, освітньої системи, переважанням традиційних галузей в економічній структурі, менш активним сприйняттям інновацій, обмеженим потенціалом самоорганізації та саморозвитку, економічною залежністю від центрів. Периферія загалом більш консервативна порівняно з центром. Тут ризики підприємницької діяльності вищі, особливо в інноваційній сфері.

Незважаючи на критику [17] світ-системного підходу І. Валлерстайна та Дж. Фрідмана, концепція не перестає бути актуальною, адже вона описує структурні взаємозв'язки глобального економічного простору в умовах ринкової, капіталістичної економіки [15]. Однак відкритим залишається питання про те, які критерії повинні лежати в основі розгляду країн як «центрів» або «периферій». Існують різні підходи до цієї класифікації [12].

До найбільш популярної методології належить генеруючий підхід, який розглядає «центр» як генератор інновацій різного характеру, що проникають в «напівпериферію» та частково «периферію», змінюючи їх і всю систему загалом. Саме у «зв'язці» технологічних процесів та дифузії інновацій найбільш часто й продуктивно обговорюються сутність та процеси внутрішньої динаміки центр-периферійної моделі. Технологічний розвиток запускає ланцюговий ряд змін в усіх підсистемах [12].

Найбільш поширеним є віднесення до центру країн Північної Америки (на чолі із США, що виробляють приблизно 1/4 валового світового продукту), країн Західної Європи (перш за все, країн ЄС, що виробляють понад 1/4 валового світового продукту) та Японії (5,8% валового світового продукту). Кожен «центр» має свої периферійні та напівпериферійні зони, отже, фактично за сукупністю факторів їх роль у світовій економіці значно вище. Нині формується ще один центр навколо Китаю [5].

Іншим підходом є розгляд як світ-системного «центру» держав ОЕСР, а як «периферії» – всіх інших країн, за винятком країн, що раніше входили до СРСР, та колишніх комуністичних країн Європи [8].

Гармонія та певний баланс у відносинах між центрами та периферією вкрай необхідні для збереження стійкого стану глобального економічного простору. Однак підтримка балансу у світ-системі є досить складним завданням, що пов'язане з різною спрямованістю інтересів центру та периферії. У зв'язку з цим І. Валлерстайн для опису процесів переходу від однієї системи до іншої використовує поняття «точка біфуркації». «Точка біфуркації – етап життєвого циклу світ-системи, в якому вона набуває хаотичного характеру, що означає, що одночасно існує безліч рішень проблем, які описують стан світ-системи, а короткострокові перспективи принципово непередбачувані» [3, с. 79]. Після проходження системою точки біфуркації утворюється новий порядок, який залежить від великої кількості факторів, здатних мати кардинальне значення для виходу системи з кризи.

Погляди І. Валлерстайна відповідають поглядам школи Нової Економічної Географії на поняття невизначеності в розвитку економічних систем [13]. При цьому синергетичний підхід до аналізу процесів, що відбуваються в економіці загалом, набуває все більшої популярності серед дослідників, адже синергетичні методи в галузі інноваційної політики використані В.П. Соловйовим [14]; Д. Касті обґрунтував власне бачення ролі криз в економічному розвитку [7]; І.М. Шургаліна [11] та Ю.М. Осипов [10] проаналізували причинно-наслідкові зв'язки в економіці.

З теорії синергетики випливає, що «еволюційний процес будь-яких соціальних систем не можна представляти як монотонний рух за шкалою історичного часу – навпаки, він неминуче проходить через цикли біфуркацій (криз)» [9]. У точці біфуркації визначаються закладені потенційні сценарії розвитку, а також відбувається вибір одного з них. Навіть мікрофлуткуації здатні породжувати макроструктури. При цьому нестабільність трактується як одна з умов та передумов стабільного динамічного розвитку. Розглянемо, як практично реалізується цей підхід до дослідження розвитку інноваційних систем держав.

Різні країни продемонстрували значні відмінності у своїх глобальних моделях витрат на НДДКР після фінансової кризи 2008–2009 років (табл. 1–3).

Такі країни, як Німеччина, Ізраїль, Італія, Великобританія, Сполучені Штати Америки та Бразилія, зазнали скорочення витрат на НДДКР у 2009 році, але їх глобальні витрати та витрати бізнесу на НДДКР повністю відновились до 2016 року (останній рік, за який є дані за показником, що розглядається). Чилі та Колумбія продемонстрували різке зниження рівня витрат бізнесу на НДДКР у 2009 році, але їх темпи зростання підскочили після кризи.

Франція, Польща, Республіка Корея, Китай та Коста-Ріка опинилися серед найбільш стійких до кризи країн. У них спостерігалось сильне та постійне зростання як глобальних витрат, так і витрат бізнесу на НДДКР протягом усього періоду 2010–2016 років.

Таблиця 1

Валові внутрішні витрати на НДДКР (країни, які не зазнали падіння витрат під час кризи, де розширились обсяги інноваційної діяльності)

Країна	Кризовий період		Період відновлення			
	2008 рік	2009 рік	2010–2013 роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Франція	100	104	108	114	115	115
Південна Корея	100	106	139	166	168	173
Мексика	100	105	114	127	130	125
Польща	100	113	150	187	207	n/a
Туреччина	100	111	138	171	185	n/a
Аргентина	100	117	138	137	149	n/a
Китай	100	126	177	231	253	276
Росія	100	111	108	118	118	117
Колумбія	100	100	132	201	197	189
Коста-Ріка	100	133	147	177	n/a	n/a
Єгипет	100	168	222	284	334	344
Індія	100	106	118	n/a	119	n/a

Джерело: Global Innovation Index 2018 [16]

Таблиця 2

Валові внутрішні витрати на НДДКР (країни з падінням витрат під час кризи, але з їх рівнем вище, ніж докризовий у 2016 році)

Країна	Кризовий період		Період відновлення			
	2008 рік	2009 рік	2010–2013 роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Австрія	100	97	110	122	123	126
Чилі	100	92	108	123	129	125
Естонія	100	94	146	118	123	108
Німеччина	100	99	109	116	120	123
Греція	100	90	84	94	108	111
Ізраїль	100	96	106	120	125	129
Італія	100	99	102	107	108	104
Словаччина	100	97	162	206	286	199
Швеція	100	94	96	96	104	107
Великобританія	100	99	101	108	111	114
США	100	99	101	107	110	112
Бразилія	100	99	115	133	128	n/a
Сінгапур	100	82	96	115	n/a	n/a
Південна Африка	100	93	87	97	102	n/a

Джерело: Global Innovation Index 2018 [16]

Таблиця 3

Валові внутрішні витрати на НДДКР (країни з витратами, нижчими, ніж кризовий рівень 2016 року)

Країна	Кризовий період		Період відновлення			
	2008 рік	2009 рік	2010–2013 роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Фінляндія	100	97	95	84	77	75
Ісландія	100	98	79	79	89	92
Латвія	100	67	98	112	105	76
Португалія	100	106	94	83	81	84
Іспанія	100	99	93	87	88	89
Румунія	100	75	75	67	89	93
Монголія	100	89	91	111	78	94

Джерело: Global Innovation Index 2018 [16]

Деякі країни ще не повернулись до свого докризового рівня щодо витрат на дослідження й розробки. Фінляндія, Португалія та Іспанія все ще витрачають менше, ніж робили це у 2008 році. В Латвії, навпаки, глобальні витрати та витрати бізнесу на НДДКР відновились у 2014 році, але у 2016 році вони зазнали нового падіння.

Нарешті, деякі країни, такі як Південна Африка, все ще борються за відновлення рівня своїх витрат на НДДКР, демонструючи суттєві витрати на НДДКР.

Отже, як зазначалось вище, світова фінансова криза стала лише одним з факторів, що вплинув на формування та розвиток інноваційних систем держав. Вони формуються під впливом глобалізаційних процесів в економіці, що включають як економічні, так і політичні фактори.

1) Інноваційні системи стають більш відкритими не тільки до інших систем національних економік, але й до інноваційного середовища світу. Зростає значимість використання зарубіжних розробок, міжнародного технологічного досвіду під час здійснення наукової діяльності та ведення НДДКР, підвищується інноваційна активність країн тощо.

2) Інноваційні системи стають одними з інструментів регіонального розвитку, який може бути орієнтований на глобальні ринки технологій.

3) В процесі глобалізації за ступенем розвитку інноваційних систем країн відбувається їх поступова інтеграція в наднаціональні інноваційні системи. Найбільших результатів у процесах об'єднання національних інноваційних систем досягли країни Західної Європи, адже там розроблені програми, дорожні карти, технологічні платформи, що сприяють реалізації нової стратегії інноваційного розвитку ЄС. В результаті відбувається процес утворення нової багаторівневої інноваційної системи, а саме інноваційні системи в Європі перестають мати виключно національний характер. Однак національні інноваційні системи зараз продовжують залишатись ядром загальної інноваційної системи ЄС, але їх межі розмиваються, відбувається розподіл сфер відповідальності між різними рівнями, утворюються нові форми взаємодії [6]. Останніми роками в Європі утворюються глобальні мережі інноваційної діяльності, прикладами яких є мережа інноваційних центрів (Innovation Relay Centers, IRC) та Європейська бізнес-мережа (European business network, EBN) [1].

4) Розширення міжнародного науково-технологічного співробітництва є однією із сучасних тенденцій розвитку інноваційних систем держав. При цьому подібне розширення відбувається не

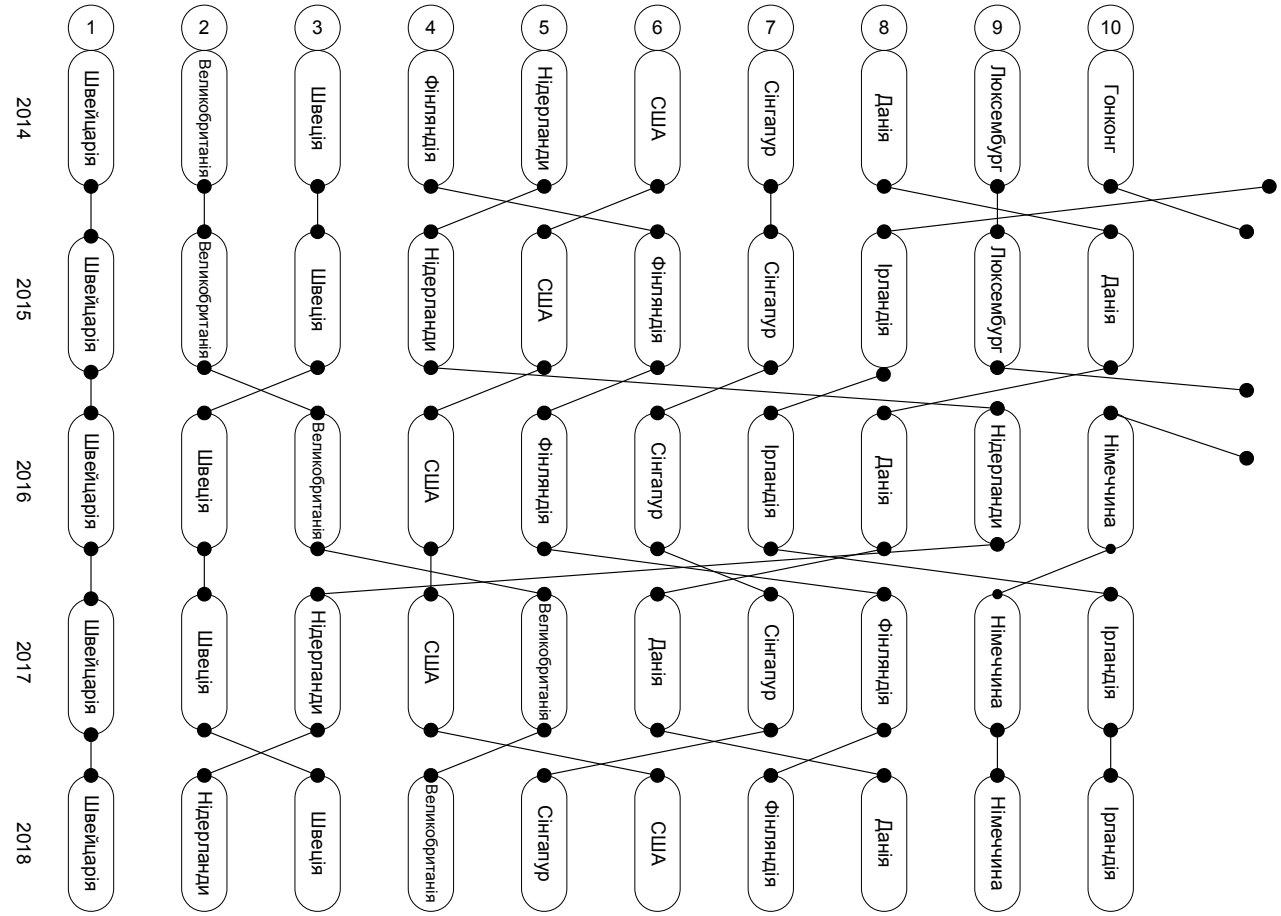


Рис. 1. Структурні зміни в топ-10 Глобального інноваційного індексу у 2014–2018 роках

Джерело: побудовано за даними Global Innovation Index 2018 [16]

тільки на державному рівні, але й на рівні компаній, які у своїй інноваційній діяльності виходять за рамки національних кордонів.

5) Відбувається інтенсифікація конкурентної боротьби за «кращі мізки». Сьогодні витік висококваліфікованих кадрів характерний не тільки для країн, що розвиваються, але й для розвинених країн;

6) Активізація інноваційної діяльності та посилення ролі ТНК в глобальній інноваційній системі. Головною особливістю ТНК є здатність впливати на економічні та політичні процеси в країнах присутності.

В цьому контексті важливим моментом є вивчення тенденцій розвитку «драйверів» глобальної інноваційної системи. В різні роки такими рушіями виступали найбільш розвинені країни світу, що можна побачити на прикладі Глобального інноваційного індексу (рис. 1).

Так, з рис. 1 та інформації зі звіту видно, що з 2011 року Швейцарія посідає перше місце в рейтингу Глобального інноваційного індексу щорічно. У 2015 році Ірландія увійшла до першої десятки, а Гонконг (Китай) вийшов з неї. Після 2016 року жодна країна не вступила або не виходила з топ-10 рейтингу. Швеція вдруге стала другою в рейтингу у 2017 році. У 2018 році Нідерланди та Швеція «помінялись» другим та третім місцями в рейтингу.

Отже, нині глобальна інноваційна система не є абсолютно стабільною. Процеси інтернаціоналізації інноваційної діяльності прискорюють процес її формування, а основними суб'єктами глобальної інноваційної системи є інноваційні системи держав та найбільш масштабні ТНК.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах інтернаціоналізації світової економіки закритість інноваційних систем держав може привести до негативних наслідків, таких як відмова від передових технологій та розробок, відсутність новітніх об'єктів, неможливість виробляти інноваційну продукцію, якої потребує ринок. Отже подальша трансформація інноваційних систем держав, скоріше за все, піде шляхом їх об'єднання як підсистем глобальної інноваційної системи. Інтернаціоналізація приводить до розвитку нових характеристик інноваційного процесу. Підсилюється інноваційна активність країн і ТНК, що на цьому етапі пов'язане зі зростанням конкурентної боротьби за кращі науково-технічні кадри та правоохоронні процеси, пов'язані з міжнародним науково-технологічним співробітництвом, формуються наднаціональні утворення, сфери діяльності яких лежать в галузі інновацій. Такі зміни вимагають створення нових механізмів управління та координації взаємодії між основними учасниками світового інноваційного процесу. Проблеми інтеграції та функціонування інноваційних систем держав в нових умовах набули особливої актуальності та мають досліджуватися в подальшому задля конкретизації всіх факторів, що чинять на них вплив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беспалова В.Е. Проблемы инновационного развития промышленных предприятий. Новый университет. 2011. № 2. С. 30.
2. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / пер. с англ. П.М. Кудюкина; под общ. ред. Б.Ю. Кагарлицкий. Санкт-Петербург: Университетская книга, 2001. 416 с.
3. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: социология XXI века / пер. с англ. под ред. В.И. Иноземцева. Москва: Логос, 2004. 368 с.
4. Вардомский Л.Б. Российское экономическое пространство: вопросы единства в условиях глобализации. Институт экономики РАН. Центр стран СНГ и Балтии. Москва: Весна, 2006. URL: www.imepi-eurasia.ru/baner/vard1.doc.
5. Дралин А.И., Михнева С.Г. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 1. Мировая экономика. Пенза: изд-во ПГУ, 2012. 208 с.
6. Иванов Н.И. Глобальная трансформация инновационных систем. Москва: ИМЭМО РАН, 2010. 163 с.
7. Касти Д. Большие системы: связность, сложность, катастрофы. Москва: Мир, 1982. 420 с.
8. Законы истории: Математическое моделирование и прогнозирование мирового и регионального развития / А.В. Коротаев, Д.А. Халтурина, А.С. Малков, Ю.В. Божевольнов, С.В. Кобзева, Ю.В. Зинькина. 3-е изд., сущ. перераб. и доп. Москва: изд-во ЛКИ, 2010. 344 с.
9. Лесков Л.В. Постижение непредсказуемого: бифуркационное пространство XXI века. Общественные науки и современность. 2001. № 6. С. 167.
10. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. Москва: изд-во МГУ, 1994. 368 с.
11. Осипов Ю.М., Шургалина И.Н. Переходы и катастрофы: опыт социально-экономического развития. Москва: Экономика, 2004. 216 с.
12. Преображенский Ю.В. Подходы к выявлению центра и периферии. Вестник Сарат. ун-та. Сер.: Науки о Земле. 2016. Т. 16. Вып. 4. С. 216–221.
13. Решетникова М.С. Трансформация государственной инновационной стратегии КНР под влиянием нарастания неопределенности мировой экономики: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14. Москва, 2013. 158 с.
14. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). Киев: Феникс, 2006. 302 с.
15. Хорос В.Г. Центро-периферийные отношения за полвека: основные тренды изменений. Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 2. С. 54.
16. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation. URL: https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4330.
17. Robinson W.I. Globalization and the sociology of Immanuel Wallerstein: a critical appraisal. International Sociology. 2011. № 26(6). P. 723–745.

REFERENCES:

1. Bespalova V.E. Problemy innovatsionnogo razvitiya promyshlennykh predpriyatiy. Novyy universitet. 2011. № 2. S.30.

2. Vallerstayn I. Analiz mirovykh sistem i situatsiya v sovremennom mire. Per. s angl. P.M. Kudyukina; pod obshchey redaktsiey B.Yu. Kagarlitskiy. SPb.: Universitetskaya kniga, 2001. 416 s.

3. Vallerstayn I. Konets znakomogo mira: Sotsiologiya XXI veka. Per. s angl. pod red. V.I. Inozemtseva. M.: Logos, 2004. 368 s.

4. Vardomskiy L.B. Rossiyskoe ekonomicheskoe prostranstvo: voprosy edinstva v usloviyakh globalizatsii. Institut ekonomiki RAN. Tsentr stran SNG i Baltii. M.: Vesna, 2006. URL: www.imepi-eurasia.ru/baner/vard1.doc.

5. Dralin A.I., Mikhneva S.G. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya : ucheb. posobie: v 2 ch. Ch. I. Mirovaya ekonomika. Penza: izd-vo PGU, 2012. 208 s.

6. Ivanov N.I. Global'naya transformatsiya innovatsionnykh sistem. M.: IMEMO RAN, 2010. 163 s.

7. Kasti D. Bol'shie sistemy: svyaznost', slozhnost', katastrofy. M.: Mir, 1982. 420 s.

8. Korotaev A.V., Khalturina D.A., Malkov A.S., Bozhevol'nov Yu.V., Kobzeva S.V., Zin'kina Yu.V. Zakony istorii: Matematicheskoe modelirovanie i prognozirovanie mirovogo i regional'nogo razvitiya. Izd. 3, sushch. pererab. i dop. M.: izd-vo LKI, 2010. 344 s.

9. Leskov L.V. Postizhenie nepredskazuemogo: bifurkatsionnoe prostranstvo XXI veka. Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 2001. № 6. S. 167.

10. Osipov Yu.M. Osnovy teorii khozyaystvennogo mekhanizma. M.: izd-vo MGU, 1994. 368 s.

11. Osipov Yu.M., Shurgalina I.N. Perekhody i katastrofy: opyt sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya. M.: Ekonomika, 2004. 216 s.

12. Preobrazhenskiy Yu.V. Podkhody k vyyavleniyu tsentra i periferii. Vest. Sarat. un-ta. Nov. ser. Ser. Nauki o Zemle. 2016. T. 16. Vyp. 4. S. 216–221.

13. Reshetnikova M.S. Transformatsiya gosudarstvennoy innovatsionnoy strategii KNR pod vliyaniem narastaniya neopredelennosti mirovoy ekonomiki: diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14 / Reshetnikova Marina Sergeevna. Moskva, 2013. 158 s.

14. Solov'ev V.P. Innovatsionnaya deyatel'nost' kak sistemnyy protsess v konkurentnoy ekonomike (Sinergeticheskie effekty innovatsiy). Kiev: Feniks, 2006. 302 s.

15. Khoros V.G. Tsentro-periferiynye otnosheniya za polveka: osnovnye trendy izmeneniy. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. 2014. № 2. S. 54.

16. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation. URL: https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=43300.

17. Robinson W.I. Globalization and the sociology of Immanuel Wallerstein: A critical appraisal. International Sociology. 2011. № 26(6). P. 723–745.

Polous O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Air Transport Economics
National Aviation University
Polyachenko I.V.
Student
National Aviation University
Kukhelnyi A.A.
Student
National Aviation University

THE INFLUENCE OF GEOPOLITICAL AND GEOECONOMICAL FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SYSTEMS OF STATES

The article discusses the main geopolitical and geoeconomical factors that influence the development of innovative systems of states. The theory of world-system analysis and approaches to the classification of countries within its boundaries is researched. The influence of the global financial crisis of 2008–2009 on the development of R&D in the world is analyzed. Structural changes in the Global Innovation Index rankings in 2014–2018 have been observed. The place of transnational corporations in the development of innovative systems of states is determined.

The purpose of this article is to study the influence of geopolitical and geoeconomic factors on the development of innovative systems of states.

Harmony and a certain balance in the relationship between centers and peripheries are essential for maintaining the steady state of the global economic space. However, the maintenance of balance in the world-system – a rather difficult task, due to the diverse interests of the center and periphery. For example, different countries have shown significant differences in their global models of R&D spending after the 2008–2009 financial crises. Some countries have not yet returned to their pre-crisis levels in the level of research and development spending. Finland, Portugal and Spain still spend less than they did in 2008. In Latvia, on the contrary, global expenses and business expenses for R&D renewed in 2014, but in 2016 they experienced a new falls.

Since 2011 Switzerland has ranked 1st in the GII every year. In 2015 Ireland entered the top 10 and Hong Kong (China) exited. After 2016 no country has entered or exited the top 10. Sweden maintained 2nd place for the second time in 2017. In 2018 the Netherlands and Sweden traded 2nd and 3rd place.

In the context of the internationalization of the world economy, the closeness of innovative systems of states can lead to negative effects, such as the abandonment of advanced technologies and developments, the absence of new objects, the inability to produce innovative products that the market needs. Problems of integration and functioning of innovative systems of states in the new conditions have become of particular urgency and should be investigated in the future in order to specify all the factors affecting them.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

GLOBAL AND NATIONAL FACTORS FOR AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT

УДК 338.439(477)

Мармуль Л.О.
д.е.н., професор,
професор кафедри економіки
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди
Романюк І.А.
к.е.н., асистент кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

У статті обґрунтовано глобальні та національні чинники розвитку агропродовольчого ринку. Здійснено оцінку та діагностику його функціонування та розвитку. Також проаналізовано сучасний стан розвитку ринку аграрної продукції України та його можливостей у сучасному світовому економічному просторі. Визначені регуляторні інструменти й механізми, які сприятимуть зростанню впливу позитивних чинників глобального, європейського, національного характеру на розвиток агропродовольчого ринку країни.
Ключові слова: *агропродовольчий ринок, розвиток, глобальні чинники, національні чинники, інструменти, механізми, оцінка, діагностика.*

В статье обоснованы глобальные и национальные факторы развития агропродовольственного рынка. Осуществлена оценка и диагностика его функционирования и развития. Также проанализировано современное состояние развития рынка аграрной продукции Украины и его возможностей в современном мировом экономическом пространстве. Определены регуляторные инструменты и механизмы, способствующие росту влияния положительных факторов глобального, европейского, национального характера на развитие агропродовольственного рынка страны.
Ключевые слова: *агропродовольственный рынок, развитие, глобальные факторы, национальные факторы, инструменты, механизмы, оценка, диагностика.*

The article substantiates the global and national factors of development of the agro-food market. An assessment and diagnosis of its functioning and development have been carried out. The current state of development of the market of agrarian products of Ukraine and its possibilities in the modern world economic space is also analyzed. Identify regulatory instruments and mechanisms that will contribute to increasing the influence of positive global, European, national factors on the development of the country's agricultural market.
Key words: *agro-food market, development, global factors, national factors, tools, mechanisms, evaluation, diagnostics.*

Постановка проблеми. Агропродовольчий ринок як основний інститут виробництва й реалізації продуктів харчування займає провідне місце у світовій та національних економічних системах. Його збалансоване функціонування й сталий розвиток, раціональна структура й ефективна організація та управління є запорукою відтворення аграрних ресурсів, конкурентоспроможності й ефективності сільськогосподарського виробництва, зайнятості сільських жителів, продовольчої безпеки населення загалом. Тому визначення, оцінка та діагностика чинників його функціонування та розвитку набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що агропродовольчий ринок, його розвиток та структуру досліджували відомі економісти-аграрники: В. Дієсперов, О. Красноруцький, М. Малік, В. Онєгіна. Проблеми його трудових ресурсів перебували у полі зору О. Булавки, Л. Мармуль, Т. Олійник, І. Романюк, Л. Транченко, О. Шкільова. Соціальна відповідальність діяльності агробізнесу на ринках відображена у роботах Д. Баюри, О. Гришової, М. Ігнатенка, А. Колота та інших авторів. Проте визначення чинників функціонування й розвитку в умовах нестійкості природних умов, суспільної ситуації й виробництва потребують особливої уваги науковців та практиків. Це зумовлюється також їхньою постійною динамікою та мінливістю.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні глобальних та національних чинників розвитку агропродовольчого ринку, а також визначенні регуляторних інструментів і механізмів, які сприятимуть зростанню впливу позитивних чинників глобального, європейського, національного характеру на розвиток агропродовольчого ринку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед чинників розвитку агропродовольчого ринку доцільно виділити чинники глобального й національного характеру, внутрішньогалузеві й міжгалузеві, позитивного й негативного впливу. Глобальні чинники представлені переважно постійним підвищеним попитом на продовольчу продукцію. Його зумовлює постійне зростання населення планети, що викликає загострення продовольчої проблеми [1, с. 135]. Тому країни з великим природним агроресурсним потенціалом, до яких належить й Україна, завжди будуть мати значні можливості для участі у світових агропродовольчих ринках, а їхній агробізнес буде експортоорієнтованим.

Інколи це негативно позначається на забезпеченості внутрішнього агропродовольчого ринку, коли світові ціни на продукти харчування перевищують національні. Також світові тенденції визначають розміщення тих або інших видів сільськогосподарського виробництва; моделі розвитку агросфери та сільських територій; особливості та впровадження інновацій, навіть «гастрономічну» моду на споживання тих або інших продуктів харчування, їх поширення. Глобальний аспект має діяльність транснаціональних агрокорпорацій, агрохолдингів, інших агропромислових структур.

Національні чинники агропродовольчого ринку визначають насамперед природні агроресурси та їх спеціалітети; спеціалізація, концентрація, диверсифікація й обсяги сільськогосподарського виробництва [2, с. 320]. Також це характер вартісно-майнових відносин, форми організації виробництва, наявність спеціальних логістичних мереж та інфраструктури сільських територій загального призначення. Вагоме значення мають трудові й інноваційні та інвестиційні ресурси, розміщення населення й система поселень; цінова, податкова, кредитна й інституційна політика, аграрна політика загалом.

Негативний вплив на агропродовольчий ринок справляють депопуляція населення сільських територій, їх деградація та занепад; монополізм великих агрокорпорацій, великий тіньовий сектор і корупція в агросфері, недостатньо розвинута інфраструктура, застарілі технологічні уклади у більшості аграрних підприємств. Також негативну дію мають переважаюче безробіття серед сільських жителів; їх зубожіння, слабкий соціальний захист та значне соціальне розшарування. До цього слід додати й недостатні темпи впровадження передових технологічних укладів, органічного виробництва; підготовки й перепідготовки кадрів для села. У країні недостатньо використовується брендинг і ребрендинг готової продукції, реклама й віртуальні продажі.

Різке скорочення й згортання тваринницьких галузей призвело до суттєвого зменшення природної родючості ґрунтів і зниження продуктивності аграрного виробництва загалом [3, с. 164]. Ситуація погіршується недотриманням науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства, засиллям монокультури, слабким моніторингом і контролем за діяльністю, особливо на рівні великих агрохолдингів. Слід враховувати й непередбачувані погодні явища і процеси, і загальну ризикованість сільськогосподарського виробництва. Адже 2/3 території країни знаходиться в зоні ризикованого землеробства.

У сукупності це призводить до нестійкості виробництва, значної амплітуди в значеннях його обсягів із року в рік. Продовольча продукція, особливо у низькому ціновому сегменті, є не досить якісною. Крім того, продовольчі товари мають високі роздрібні ціни, що не стимулює масовий попит на них. Низька еластичність попиту призводить до розбалансування й зменшення стимулів для зростання. Орієнтація вітчизняних товаровиробників на глобальні ринки призводить до зменшення уваги до ефективності й конкурентоспроможності національного агропродовольчого ринку [4, с. 95]. Отже, необхідною є послідовна й виважена аграрна політика та державне регулювання розвитку агросфери.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах господарювання агросфера набула провідного значення в економіці України. Остання значною мірою залежить від рівня економічного розвитку аграрного виробництва, яке забезпечує від 8,4% (у 2010 р.) до 14,0% (у 2015 р.) валової доданої вартості, є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки. Так, його частка у зведеному бюджеті країни за останні роки становить у середньому 20,0%, а у товарній структурі експорту – понад 30,0%, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, меду, грецьких горіхів, друге місце – за експортом зернових. При цьому майже половина валової продукції сільського господарства сьогодні виробляється в господарствах населення, що дає змогу здійснювати самозайнятість сільських жителів, підтримувати традиційний спосіб життя та значною мірою забезпечувати внутрішнє споживання продуктів харчування [5, с. 28].

Частка сільського господарства у валовому внутрішньому продукті становила в 2014 р. 16,0%. При цьому обсяг виробництва валової продукції сільського господарства постійно зростає: у 2015 р. в постійних цінах 2010 р. – у 1,2 разу порівняно з 2008 р., що становило 239,5 млрд грн. За 2012–2015 рр. виробництво валової продукції дорівнювало 967,0 млрд грн. Сільськогосподарська діяльність провадиться майже на всій території країни. Рівень розораності є найбільшим у Європі й у деяких адміністративних областях перевищує 80,0% і більше. Найбільшим є також рівень землезабезпеченості населення, особливо сільського. У сільській місцевості на початок 2016 р. проживала майже третина загальної кількості населення (31,1%). У галузі зайнято все ще значну частку робочої сили – 2870,6 тис. осіб.

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства [6], у 2016 р. Україна зібрала найбільший урожай зернових за період незалежності – 66,0 млн т, або майже 1,7 т в розрахунку на одного жителя. Також встановлено рекордні показники врожайності зернових: пшениця – 42,1 ц/га, жито – 27,3 ц/га, кукурудза – 66 ц/га, горох – 31,3 ц/га. Рослинництво у валовому виробництві займає переважаючу частку – 70,3%. Основними культурами є зернові, картопля та овочі, а також плодово-ягідні. З 2000 по 2015 р. посівна площа скоротилася на

271 тис. га за рахунок садівництва й кормовиробництва. Тваринництво країни традиційно спеціалізується на виробництві м'яса ВРХ, свиней, птиці, особливо курятини; м'ясопродуктів; молока, яєць, ставкової риби, інших продуктів харчування.

Такі масштаби розвитку агросфери дають змогу не тільки забезпечувати власний аграрний ринок, але й бути провідним гравцем на світовому. Так, експорт сільськогосподарської та продовольчої продукції у 2016 р. становив 15,5 млрд дол. США (друге місце серед секторів економіки). Це маже на 1/3, або на 4,65 млрд дол. США, перевищує показник 2008 р. (10,8 млрд дол. США). При цьому частка продукції аграрного сектору в експорті у 2016 р. становила 42,5%, що майже у 2 рази більше від відповідного показника 2008 р. Головними продуктами українського експорту до країн Європи минулого року стали (за вартісними показниками): зернові злаки, олія, насіння олійних, плоди та горіхи, органічна продовольча продукція.

Також у минулому році серед європейських споживачів великим попитом користувався український мед, м'ясо, кондитерські вироби та соки. Зростання вітчизняного аграрного експорту можливе за рахунок збільшення постачань таких товарних груп, як олія соняшникова – на $505 млн, насіння соняшнику – на $36,1 млн, цукор – на $16,5 млн. Також найбільш значним є зростання експорту «нішевих» свіжих чи перероблених продуктів: консервовані томати – на $14,3 млн, або в 2 рази, овочів свіжих та охолоджених – у 4 рази, огірків – у 2,7 разу, свіжих плодів – у 2,5 разу, маргаринової продукції – в 9,0 разу, какао-пасти та какао-масла, а також морозива, які в 2015 р. до ЄС взагалі не постачалися. Це означає позитивні тенденції поступової диверсифікації товарної структури експорту.

Імпорт європейських продуктів до України теж зріс за 2016 р. та становив $1904,5 млн. Відносно експорту це дещо перевищує 12,2%. Основними продуктами імпорту стали соуси, кава, чай та інші – $233,6 млн, какао-боби та шоколад – $113,7 млн, а також зернові злаки – $105,6 млн тощо [7]. Необхідно зазначити, що експортно-імпортні операції в агросфері здійснюються переважно за рахунок великих аграрних підприємств – агрокорпорацій та агрохолдингів [8, с. 7]. Частка ж малих та середніх підприємств у структурі зовнішньоекономічної діяльності є незначною. Між тим, її збільшення могло би стати суттєвим підґрунтям фінансової стійкості й конкурентоспроможності малого та середнього агробізнесу [9, с. 67].

Значним бар'єром для зростання експортно-імпортної діяльності малих і середніх агроформувань є недосконалість їхньої державної підтримки на національному, європейському й глобальному аграрних ринках. Тому її складники необхідно переглянути і сформувати сукупність інструментів, яка б захищала інтереси саме цих виробників сільськогосподарської продукції як основи створення середнього класу на селі, підвищення добробуту сільських жителів, стандартів споживання продовольчої продукції загалом [10, с. 324].

Висновки з проведеного дослідження. Для сучасного організаційно-економічного механізму підтримки малих і середніх аграрних підприємств характерне недостатнє фінансове забезпечення пропонованих заходів, а також невиконання вже прийнятих законів та інших нормативно-правових актів, тобто слабке адміністрування й контроль. Якщо в країнах ЄС надаються суттєві дотації фермерам, здійснюються програми державно-приватного партнерства щодо сільських територій, схвалюється соціальна відповідальність великого агробізнесу, то в Україні є значний потенціал для розвитку вказаних напрямів.

Особливо це стосується інститутів державно-приватного партнерства і соціальної відповідальності. Саме їхні можливі інструменти – товарне кредитування; кооперування та інтеграція з метою зменшення виробничих та логістичних витрат і збільшення обсягів готової продукції для реалізації; сертифікація продовольчих товарів; брендинг та реклама – сприяли б підвищенню ролі малих і середніх аграрних підприємств на національному, європейському та глобальному аграрних ринках.

Таким чином, визначені регуляторні інструменти й механізми сприятимуть зростанню впливу позитивних чинників глобального, європейського, національного характеру на розвиток агропродовольчого ринку країни. Його гармонійне функціонування сприятиме підвищенню продовольчої безпеки, зайнятості населення, покращенню якості й структури споживання продуктів харчування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куренна Т.О. Ефективність та результативність державної підтримки аграрного сектора економіки в Україні. Держава і ринок. 2011. № 1. С. 133–138.
2. Даценко Н.М. Продовольчий ринок: маркетинговий аспект. Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. 2012. Вип. 9(1). С. 318–323.
3. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки. Херсон: Айлант, 2015. 470 с.
4. Мармуль Л.О., Коваль С.В., Романюк І.А. Організаційно-економічні засади розвитку та удосконалення структури ринку плодоовочевої продукції. Наук. вісник Ужгород. ун-ту. Серія: міжнар. економ. відносини та світ. господар. Вип. 7. Ч. 2. Ужгород: «Гельветика», 2016. С. 93–96.
5. Антонюк О.П., Антонюк П.О. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3(23). С. 27–32.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://www.minagro.gov.ua/.

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

8. Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення). Економіка АПК. 2013. № 12. С. 3–13.

9. Дудар Т.Г., Дудар В.Т. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи. Тернопіль: Економічна думка, 2009. 246 с.

10. Супіханов Б.К. Розвиток ринків аграрної продукції. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 538 с.

REFERENCES:

1. Kurenna T.O. (2011) Efektyvnist' ta rezul'tatyvnist' derzhavnoyi pidtrymky ahrarnoho sektora ekonomiky v Ukrayini [Efficiency and effectiveness of state support to the agrarian sector of the economy in Ukraine]. Derzhava i rynok, vol. 1, pp. 133–138.

2. Datsenko N.M. (2012) Prodovol'chyy rynok: marketynhovyy aspect [Food market: marketing aspect]. Ekonomichni nauky. Cer.: Oblik i finansy, vol. 9(1), pp. 318–323.

3. Ihnatenko M.M. (2015) Stratehiyi ta mekhanizmy upravlinnya rozvytkom sotsial'noyi vidpovidal'nosti sub''yektiv hospodaryuvannya ahrarnoyi sfery ekonomiky [Strategies and mechanisms for managing the development of social responsibility of economic entities of the agrarian sector of the economy]. Kherson: Aylant. (in Ukrainian).

4. Marmul' L.O., Koval' S.V., Romanyuk I.A. (2016) Orhanizatsiyno-ekonomichni zasady rozvytku ta udoskonalennya struktury rynku plodoovochevoyi produktsiyi [Organizational and economic principles of development and improvement of the structure of the fruit and vegetable market]. Nauk. visnyk Uzhhorod. un-tu. Seriya: mizhnar. ekonom. vidnosyny ta svit. hospodar, vol. 7, no. 2, pp. 93–96.

5. Antonyuk O.P., Antonyuk P.O. (2014) Analiz struktury eksportu ahroprodovol'choyi produktsiyi [Analysis of the structure of export of agri-food products]. Ekonomika kharchovoyi promyslovosti, vol. 3 (23), pp. 27–32.

6. Ofitsiynyy sayt Ministerstva ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny [Official website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. Available at: http://www.minagro.gov.ua/ (accessed 12 December 2018).

7. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 12 December 2018).

8. Sabluk P.T., Mesel'-Veselyak V.YA., Fedorov M.M. (2013) Ahrarna reforma v Ukrayini (zdobutky, problemy i shlyakhy yikh vyrishennya) [Agrarian reform in Ukraine (achievements, problems and ways of their solution)]. Ekonomika APK, vol 12, pp. 3–13.

9. Dudar T.H., Dudar V.T. (2009) Formuvannya rynku konkurentospromozhnoyi ahroprodovol'choyi produktsiyi: teoriya, metodyka, perspektyvy [Formation of a competitive agro-food market: theory, methodology, perspectives]. Ternopil': Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)

10. Supikhanov B.K. (2009) Rozvytok rynkiv ahrarnoyi produktsiyi [Development of markets for agrarian products]. Kyiv: NNTS IAE (in Ukrainian).

Marmul L.A.
Doctor of Economics Sciences, Professor,
Professor of the Department of Enterprise Economics
Pereiaslav-Khmelnytsky Hrygorii Skovoroda State Pedagogical University
Romaniuk I.A.
Candidate of Economics Sciences,
Assistant of Department of Economy and Marketing
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

GLOBAL AND NATIONAL FACTORS FOR AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT

The agro-food market as the main institute for the production and sale of food products occupies a leading position in world and national economic systems. Its balanced functioning and sustainable development, rational structure and effective organization and management are the key to the reproduction of agricultural resources, competitiveness and efficiency of agricultural production, employment of rural residents, food security of the population as a whole. Therefore, the definition, evaluation and diagnosis of the factors of its functioning and development becomes especially relevant.

Among the factors of agricultural markets advisable to allocate factors of global and national character, intra and inter-industry, positive and negative effects. Global factors are represented, mainly, by the constant high demand for food products. It predetermines the constant growth of the population of the planet, which causes an aggravation of the food problem. Therefore, countries with large natural agro-resource potential, including Ukraine, will always have significant opportunities for participation in the global agro-food markets, and their agribusiness will be export-oriented.

For the modern organizational and economic mechanism of support for small and medium-sized agrarian enterprises, insufficient financial support of the proposed measures, as well as non-compliance with already adopted laws and other regulatory acts, ie, weak administration and control, is characterized by a lack of financial support. If substantial subsidies are provided to farmers in EU countries, programs of public-private partnership for rural areas are implemented, the social responsibility of large agribusiness is approved, Ukraine has considerable potential for development of these areas. This is especially true of public-private partnership institutes and social responsibility. It is their possible instruments – commodity lending; co-operation and integration in order to reduce production and logistics costs and increase volumes of finished products for implementation; food products certification; branding and advertising would increase the role of small and medium-sized agrarian enterprises in the national, European and global agrarian markets.

The identified regulatory tools and mechanisms will contribute to the growth of the influence of positive global, European, national factors on the development of the country's agricultural market. In its turn, its harmonious functioning will contribute to increasing food security, employment, improving the quality and structure of food consumption.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE CURRENT STATE AND THE FEATURES OF FINANCING OF UKRAINIAN ROAD SECTOR

УДК 336.132

Мельник К.В.
к.е.н., старший викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Стаття присвячена вивченню сучасного стану та особливостей фінансування розвитку дорожньої галузі України. Автором проаналізовано порядок здійснення видатків на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг України за рахунок коштів державного дорожнього фонду. Досліджено сутність та особливості проведення експерименту з фінансового забезпечення здійснення заходів із розвитку автомобільних доріг країни.

Ключові слова: *дорожня галузь України, державний дорожній фонд, експеримент із фінансового забезпечення здійснення заходів з розвитку автомобільних доріг України.*

Статья посвящена изучению современного состояния и особенностей финансирования развития дорожной отрасли Украины. Автором проанализирован порядок осуществления расходов на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог Украины за счет средств государственного дорожного фонда. Исследована сущность и особенности проведения эксперимента по финансовому обеспечению осуществления мероприятий по развитию автомобильных дорог страны.

Ключевые слова: *дорожная отрасль Украины, государственный дорожный фонд, эксперимент по финансовому обеспечению осуществления мероприятий по развитию автомобильных дорог Украины.*

The article is devoted to exploring of current conditions and features of Ukrainian road industry development financing. The author analyzed the order of expenditures on the construction, reconstruction, repair and maintenance of Ukrainian highways from the sources of the state road fund. It is researched the essence and peculiarities of conducting of the experiment about the financial support of Ukrainian highways development.

Key words: *the road sector of Ukraine, the state road fund, the experiment about financial support of Ukrainian highways development.*

Постановка проблеми. Мережа автомобільних доріг загального користування протяжністю 169,5 тис. км (з них 49,2 тис. км автомобільних доріг державного значення) та щільністю 281 км на 1 тис. кв. км в основному відповідає темпам розвитку національної економіки. Проте транспортно-експлуатаційний стан більшості автомобільних доріг є незадовільним, зокрема, 97% від усіх автомобільних доріг характеризуються високим ступенем зносу та потребують капітального або поточного ремонту.

За оцінками експертів Світового економічного форуму, Україна посідає 132 місце у світі за рівнем розвитку автомобільних доріг. Окрім того, понад 9,6 тис. мостів за технічними параметрами не відповідають вимогам сучасних норм і фактичному навантаженню, 1923 мости потребують термінового ремонту, а 86 – перебувають в аварійному стані.

Такий стан автомобільних доріг загального користування і мостів не забезпечує повною мірою швидке, комфортне, економне та безпечне перевезення пасажирів і вантажів, розвиток транзитних перевезень, створює соціальну напругу в суспільстві, знижує конкурентоздатність вітчизняної економіки, ставить під загрозу подальший соціально-економічний розвиток держави та її інтеграцію до європейської спільноти [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань покращення стану й розвитку автомобільних доріг України присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, таких як А.В. Базилюк, А.О. Безуглий, І.В. Гудима, І.Г. Канцур, В.В. Концева, Д.К. Прейгер, Н.П. Теслюк, С.М. Шкарлет, І.О. Хоменко та інші вчені.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій і досліджень із цієї тематики, у зв'язку зі створенням державного дорожнього фонду у 2018 році частина питань щодо фінансування розвитку автомобільних доріг України залишається нерозкритою.

Метою статті є здійснення оцінки фінансового забезпечення покращення стану та розвитку автомобільних доріг України.

Виклад основного матеріалу. У державному бюджеті України щорічно передбачаються видатки на фінансування робіт, пов'язаних із будівництвом, реконструкцією, ремонтом та утриманням автомобільних доріг загального користування. Для цих цілей починаючи з 2018 року у складі спеціального фонду державного бюджету формується державний дорожній фонд [2; 3; 4].

Окрім цього, з 1 вересня 2015 року до 1 січня 2019 року запроваджено експеримент із фінансового забезпечення реалізації заходів із розвитку автомобільних доріг загального користування у всіх областях та місті Києві [5].

Відповідно до ст. 242 та 29 Бюджетного кодексу України та Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України», джерелами державного дорожнього фонду є:

1) акцизний податок з вироблених в Україні пального і транспортних засобів;

2) акцизний податок зі ввезених на митну територію України пального і транспортних засобів;

3) ввізне мито на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них;

4) плата за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні;

5) плата за проїзд платними автомобільними дорогами загального користування державного значення;

6) державні запозичення, залучені для реалізації інвестиційних проектів на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування;

7) концесійні платежі – у разі передачі новозбудованої автомобільної дороги загального користування державного значення у концесію;

8) інші надходження, визначені законом про Державний бюджет України [4; 6].

З метою вивчення основних джерел фінансування державного дорожнього фонду представимо динаміку планових обсягів надходжень до нього у 2018–2019 рр. (рис. 1).

Виходячи з даних рис. 1, можна стверджувати, що основним джерелом формування державного дорожнього фонду у 2018–2019 рр. є акцизний податок із ввезених на територію України пального і транспортних засобів, обсяг якого за аналізований період має збільшитися з 24 до 36 млрд грн відповідно. Також значні обсяги надходжень до державного дорожнього фонду здійснюються за рахунок акцизного податку з вироблених в Україні пального і транспортних засобів (5,7 млрд грн у 2018 р., 8,5 млрд грн у 2019 р.), ввізного мита на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них (3,3 млрд грн у 2018 р. та 5,9 млрд грн у 2019 р.) і кредитів міжнародних фінансових організацій (5,4 млрд грн у 2018 р. та 4,5 млрд грн у 2015 р.). Водночас концесійні платежі та плата за проїзд платними автомобільними дорогами все ще залишаються потенційними джерелами формування державного дорожнього фонду, оскільки їх значення протягом досліджуваного періоду знаходяться на нульовому рівні.

Згідно з п. 41 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу України, надходження від акцизного податку з вироблених в Україні пального і транспортних засобів, акцизного податку зі ввезених на митну територію України пального і

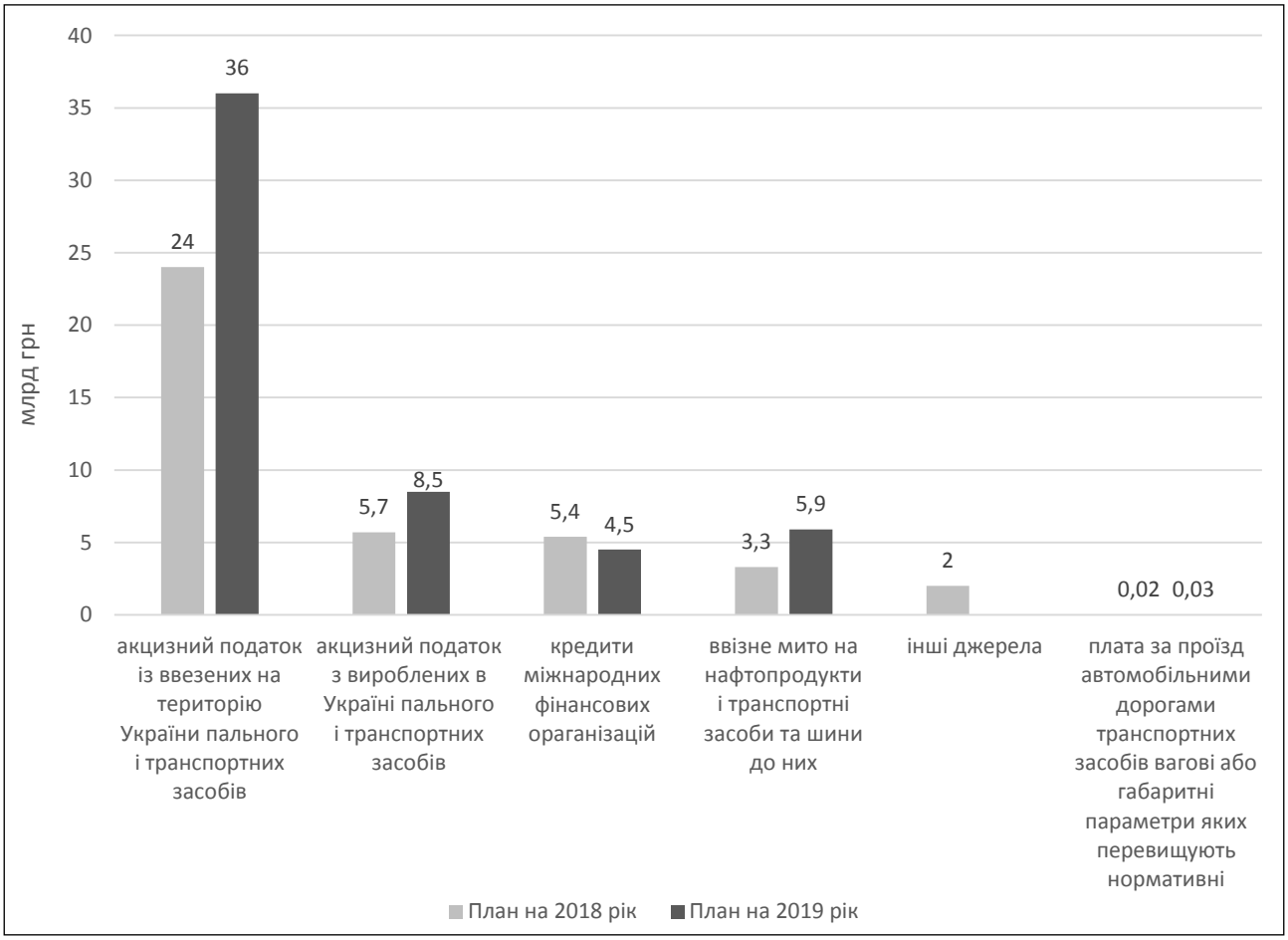


Рис. 1. Динаміка планових обсягів надходжень до державного дорожнього фонду в 2018–2019 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [7] та проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» [8]

транспортних засобів, мита на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них зараховуються до спеціального фонду у 2018 році розміром 50%, у 2019 році – 75%, у 2020 році – 100% [4].

Водночас передбачено, що плата за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні, буде перераховуватися до державного дорожнього фонду розміром 100% [9].

Враховуючи зазначене, основна причина запланованого збільшення зазначених видів податків полягає в тому, що в 2019 році до спеціального фонду Державного бюджету зараховуватиметься 75% від загального обсягу надходжень.

Для вивчення стану виконання індикативних показників формування джерел фінансування державного дорожнього фонду проаналізуємо відповідні дані за січень-вересень 2018 року (рис. 2).

Загальний рівень виконання за надходженнями до державного дорожнього фонду за січень-вересень 2018 року становить 59%. Найвищий рівень виконання за січень-вересень 2018 року спостерігається за обома видами акцизних податків (72–74%) та ввізним митом на нафтопродукти і транспортні засоби (63%).

Значне перевиконання запланованих на 2018 рік надходжень до дорожнього фонду спостерігається за платою за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні, – 262%, що свідчить про недостатньо якісне планування бюджетних надходжень. Однак через те, що її частка в загальному обсязі фінансування незначна, таке перевиконання майже не вплинуло на загальний стан фінансового забезпечення дорожнього фонду в січні-вересні 2018 року.

Важливим у дослідженні сучасного стану фінансування розвитку вітчизняної дорожньої галузі є вивчення основних напрямів розподілу та використання коштів державного дорожнього фонду.

Відповідно до українського законодавства у кількісному співвідношенні кошти державного дорожнього фонду розподіляються таким чином (табл. 1).

Склад і структура видатків державного дорожнього фонду в 2018 році наведена в табл. 2.

Найбільші обсяги коштів державного дорожнього фонду в 2018 році передбачено витратити на автомобільні дороги загального користування державного значення – 16 млрд грн (39% від загального обсягу фінансування). У розрізі доріг загального користування державного значення окремо виділено кошти на покращення стану таких об’єктів:

– автомобільної дороги «Дніпро – Царичанка – Кобеляки – Решетилівка» – 2 млрд грн (4,9% від загального обсягу виділених коштів);

– автомобільної дороги «Харків – Охтирка» – 2 млрд грн (4,9% від загального обсягу фінансування);

– автомобільної дороги «Житомир – Чернівці» – 1 млрд грн (2,4% від обсягу фінансування).

На покращення стану автомобільних доріг місцевого значення передбачено субвенцію з дер-

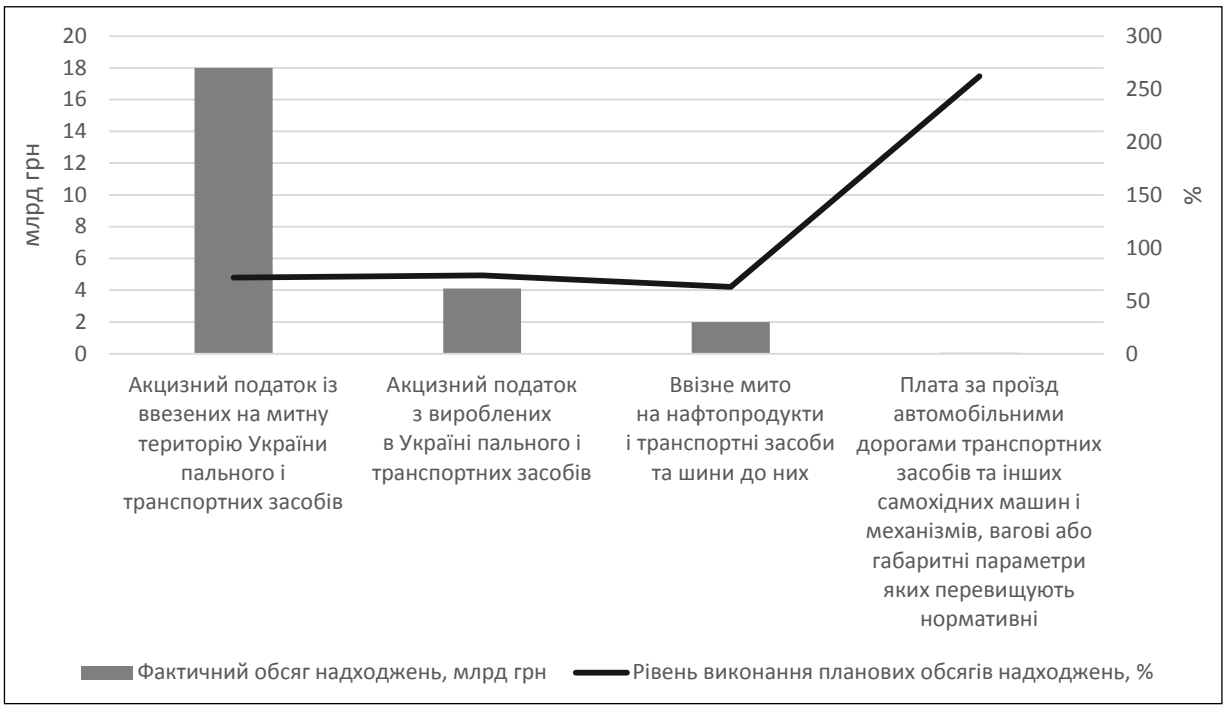


Рис. 2. Прогнозовані обсяги та стан фінансування державного дорожнього фонду за січень-вересень 2018 року

Джерело: складено автором на основі даних Державного агентства автомобільних доріг України

Таблиця 1

Напрями розподілу коштів державного дорожнього фонду

Частка коштів, %	Напрям розподілу
60	Фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування державного значення
	Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями для розвитку мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення
35	Фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності в населених пунктах (у вигляді субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам)
	Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями для розвитку мережі та утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення
5	Фінансове забезпечення заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм

Джерело: складено автором на основі даних [2]

Таблиця 2

Напрями використання коштів державного дорожнього фонду в 2018 році

№ з/п	Найменування згідно з програмною класифікацією видатків та кредитування бюджету	План на 2018 рік з урахуванням внесених змін, млрд грн	Відносна частка (план 2018), %
1	Фінансування заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм	2,6	6,3
2	Усього за автомобільними дорогами загального користування державного значення, у т. ч.:	16	39
2.1	Розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення	11	27
2.2	Покращення стану автомобільної дороги «Дніпро– Царичанка – Кобеляки – Решетилівка»	2	4,9
2.3	Покращення стану автомобільної дороги «Харків – Охтирка»	2	4,9
2.4	Покращення стану автомобільної дороги «Житомир – Чернівці»	1	2,4
3	Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою або під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування	6	14,6
4	Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах	12	29,3
5	Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору за рахунок коштів МФО	5,2	13
Усього		41	100

Джерело: складено автором на основі даних Державної казначейської служби та Державного агентства автомобільних доріг України

жавного бюджету місцевим бюджетам розміром 12 млрд грн, що становить 29,3% від коштів, виділених з державного дорожнього фонду.

Варто відмітити, що частки видатків дорожнього фонду на покращення стану автомобільних доріг державного та місцевого значення 39 і 29,3% відповідно є нижчими за норми, визначені вище. Однак, враховуючи те, що ці показники представлені без обсягу виконаних зобов'язань, сумарна частка яких становила 27,6% у січні-вересні 2018 року, можна стверджувати про дотримання законодавчо встановлених норм.

Фінансування заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм заплановано на рівні 2,6 млрд грн. Однак частка цих коштів у загальній структурі видатків державного дорожнього фонду (6,3%) є дещо вищою за законодавчо встановлену (5%) [2].

За результатами дослідження фактичних обсягів видатків державного дорожнього фонду за січень-серпень 2018 року можна стверджувати, що в цілому рівень освоєння коштів за аналізований період становив 38%. У розрізі різних напрямів видатків державного дорожнього фонду рівень освоєння коштів був нерівномірним (рис. 3).

Як свідчать дані рис. 3, найвищі рівні освоєння коштів спостерігаються за такими видами видатків:

– на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг державного значення (65%);

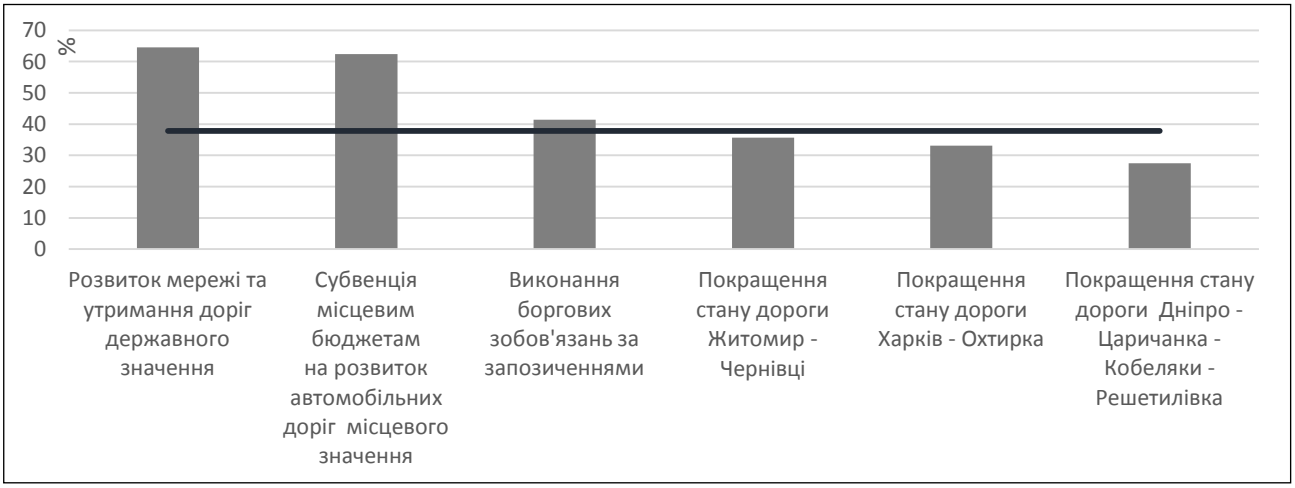


Рис. 3. Рівень освоєння коштів державного дорожнього фонду у січні-серпні 2018 року

Джерело: складено автором на основі даних Державної казначейської служби України [7]

– субвенція місцевим бюджетам для розвитку автомобільних доріг місцевого значення (62%).

Рівень освоєння коштів на покращення стану автомобільних доріг державного значення, виділених як окремі об'єкти, коливався в межах 28–36%.

За січень-серпень 2018 року зовсім не здійснено видатків на фінансування заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм. Імовірною причиною такої ситуації стало затвердження Державної програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2020 року в квітні 2018 року, що призвело до затягування строків затвердження відповідних програм на обласних рівнях [10; 11].

Нижче наведено склад і структуру основних видатків державного дорожнього фонду відповідно до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» (табл. 3).

На основі даних табл. 3 можна стверджувати, що найбільший обсяг видатків державного дорожнього фонду припадає на розвиток та покращення стану автомобільних доріг державного значення – 22 млрд грн. Частку цих витрат у загальному обсязі фінансування фонду заплановано залишити на рівні 2018 року – 40%. Також значні обсяги видатків державного дорожнього фонду передбачено спрямувати на розвиток доріг місцевого значення – 18 млрд грн (33% від загального обсягу коштів), що на 6 млрд грн більше за аналогічний показник 2018 року. Водночас передбачено збільшити обсяг видатків на обслуговування боргових зобов'язань за запозиченнями для розвитку

Таблиця 3

Прогнозний склад і структура видатків державного дорожнього фонду в 2019 році

№ з/п	Найменування згідно з програмною класифікацією видатків та кредитування бюджету	Обсяг видатків, млрд грн	Відносна частка, %
1.	Фінансове забезпечення заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм	2,5	4,5
2.	Розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення, у т.ч.:	22	40
2.1.	«Львів – Тернопіль – Умань»; «Біла Церква – Одеса – Миколаїв – Херсон»	4	7,3
2.2.	«Одеса – Рені»	1,5	2,7
2.3.	«Харків – Лозова – Павлоград»	1	1,8
2.4.	«Запоріжжя – Маріуполь»	1	1,8
2.5.	«Миколаїв – Кропивницький»	1	1,8
2.6.	На облаштування Північного об'їзду м. Рівного	0,2	0,4
3	Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою або під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування	8,5	15
4	Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах	18	33
5	Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору за рахунок кредитів МФО	4,5	8,2
Усього		55	100

мережі автомобільних доріг загального користування на 2,5 млрд грн. Обсяг витрат на заходи із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм у 2019 році передбачено зменшити на 0,1 млрд грн до 2,5 млрд грн. Загальний обсяг фінансування державного дорожнього фонду в 2019 році збільшиться за рахунок практично всіх видів видатків.

Як зазначалося вище, з метою додаткового фінансування розвитку автомобільних доріг України з 1 вересня 2015 року до 1 січня 2019 року запроваджено експеримент із фінансового забезпечення реалізації цих заходів.

Джерелами фінансового забезпечення заходів з розвитку автомобільних доріг для виконання експерименту є щомісячні надходження від:

– мита;

– акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції);

– податку на додану вартість з ввезених на митну територію України товарів (продукції).

Відповідно до законодавства, 50% від величини перевиконання планових щомісячних показників зараховується до спеціальних фондів обласних бюджетів та бюджету м. Києва в обсязі, пропорційному до суми перевищення індикативних значень на відповідній території.

У разі отримання обласними бюджетами та бюджетом міста Києва загалом по Україні за рахунок експерименту коштів обсягом менше 1,5 млрд грн протягом І кварталу, 3 млрд грн – І півріччя, 4,5 млрд грн – дев'яти місяців та 6 млрд грн – за 2018 рік здійснюється поквартальна компенсація з державного дорожнього фонду [5].

Спочатку експеримент із фінансового забезпечення здійснення заходів з розвитку автомобільних доріг загального користування було запроваджено лише на території чотирьох областей – Волинської, Львівської, Одеської та Чернівецької [5].

Згідно із змінами, внесеними до відповідної Постанови Кабінету Міністрів України, дію експерименту було поширено на територію м. Києва. Починаючи з 2017 року, до експерименту залучено всі області та виокремлено Енергетичну митницю ДФС у м. Києві [12].

Обсяг коштів, визначений для Енергетичної митниці, має залишатися в загальному фонді державного бюджету.

У січні-серпні 2018 року майже всі області, окрім Вінницької та Енергетичної митниці м. Києва, отримали кошти від перевиконання планових обсягів надходжень від митних платежів. Загальний обсяг коштів, спрямованих до місцевих бюджетів від перевиконання індикативних показників митних надходжень за вказаний період, становив 1,8 млрд грн. Водночас розподіл цих коштів у розрізі областей був нерівномірним, що зумовлено розміром отриманих надходжень від митних платежів (рис. 4).

Виходячи з даних рис. 4, можна стверджувати, що областями-лідерами за обсягами отриманих до місцевого бюджету коштів від перевиконання плану за митними платежами були:

– Одеська – 276 млн грн (15%);

– Київська – 272 млн грн (15%);

– Дніпропетровська – 245 млн грн (14%);

– Запорізька – 233 млн грн (13%);

– м. Київ (Київська міська) – 157 млн грн (9%).

Як зазначалося вище, у разі отримання місцевими бюджетами від перевиконання індикативних показників за надходженнями митних платежів у результаті експерименту коштів менше за гранично встановлену суму загалом по країні, то здійснюється поквартальна компенсація з державного дорожнього фонду [12]. При цьому варто зазначити, що компенсація з дорожнього фонду здійснюється лише з 2018 року [13].

Загальний обсяг щоквартальної компенсації за І квартал 2018 року склав 77,2 млн грн. Станом на 01.09.2018 року компенсація з державного дорожнього фонду здійснювалася лише за І квартал до місцевих бюджетів 11 областей (рис. 5).

Як свідчать дані рис. 5, найбільші обсяги компенсації отримали ті області, до яких перераховувалися кошти від перевиконання планових значень за надходженнями митних платежів. Винятком стали Дніпропетровська область та м. Київ, оскільки визначення обсягу бюджетних коштів від перевиконання індикативних показників здійснюється на основі щомісячної інформації, а суми компенсації – за результатами кварталу.

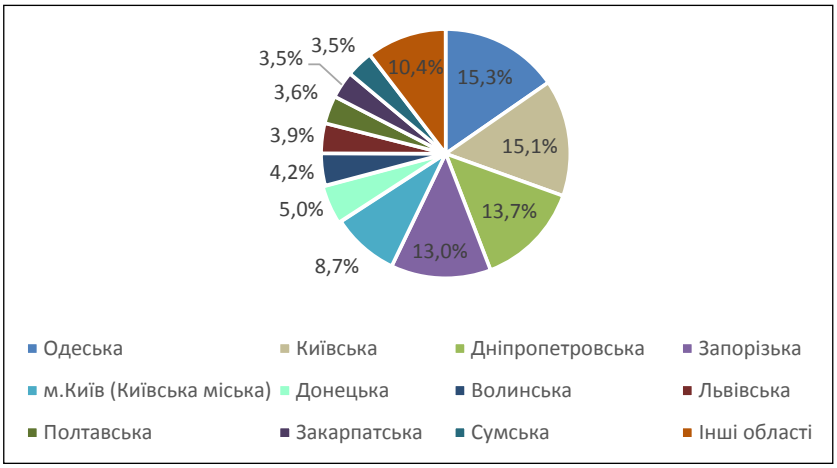


Рис. 4. Розподіл коштів, спрямованих до місцевих бюджетів, у розрізі областей за січень-серпень 2018 року

Джерело: розраховано автором на основі даних Комітету з питань бюджету Верховної Ради України

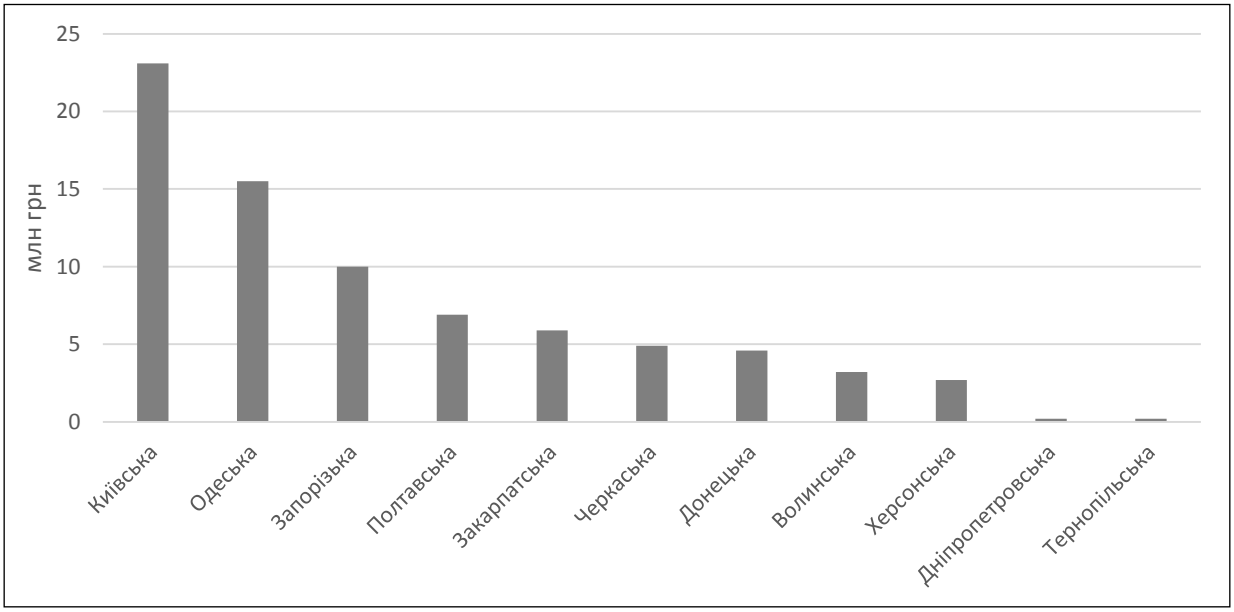


Рис. 5. Розподіл щоквартальної компенсації в розрізі областей у квітні 2018 року

Джерело: розраховано автором на основі даних Комітету з питань бюджету Верховної Ради України

У січні 2018 року Дніпропетровська область та м. Київ суттєво перевиконали план за надходженнями митних платежів на 447 та 207 млн грн відповідно. Однак за результатами І кварталу сума перевищення фактичних значень над плановими становила лише 5,2 млн грн, а в м. Київ взагалі спостерігалося недовиконання за індикативними показниками на 613 млн грн.

Частка митних платежів, спрямованих на розвиток автомобільних доріг загального користування згідно з експериментом, загалом по країні в січні-серпні 2018 року становила 1,3%. Відповідна інформація в розрізі областей наведена на рис. 6.

Відповідно до даних рис. 6, найбільша частка митних платежів, спрямованих на розвиток авто-

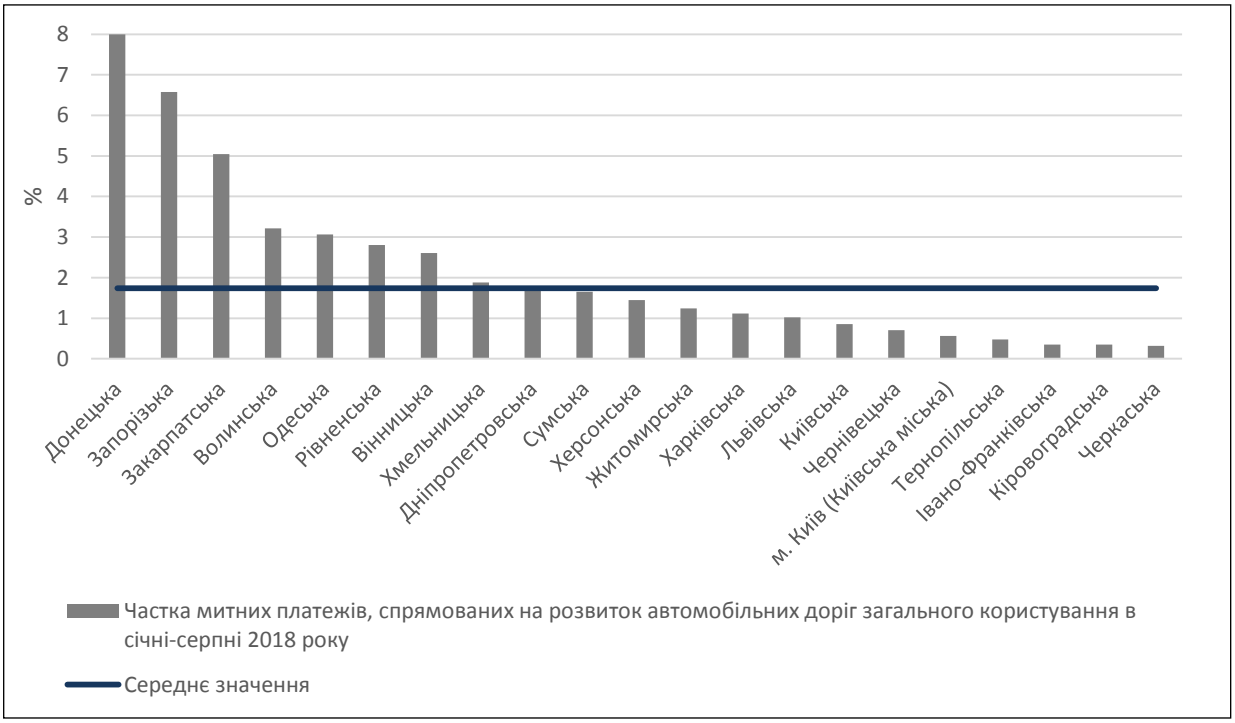


Рис. 6. Частка митних платежів, спрямованих на розвиток автомобільних доріг загального користування в січні-серпні 2018 року

Джерело: розрахунки автора за даними, наданими Комітетом ВРУ з питань бюджету

мобільних доріг, була в Донецькій (8,1%), Запорізькій (6,6%), Закарпатській (5%), Волинській (3,2%) та Одеській (3,1%) областях. Решта областей, у тому числі місцевий бюджет м. Києва, спрямовували від 0 до 2,8% від загального обсягу надходжень митних платежів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з метою покращення стану фінансування та використання коштів на розвиток українських автомобільних доріг загального користування, у 2018 році було створено державний дорожній фонд. Основними джерелами фінансового забезпечення цього фонду є акцизний податок з вироблених та ввезених на територію України транспортних засобів і пального. Загальний обсяг фінансування державного дорожнього фонду в 2018 році передбачено розміром 41 млрд грн, у 2019 році – 55 млрд грн. Збільшення обсягів фінансування державного дорожнього фонду заплановано забезпечити за рахунок зростання частки відрахувань акцизного податку з вироблених та ввезених на територію України транспортних засобів і пального та мита у 2019–2020 рр. до спеціального фонду державного бюджету.

Загалом рівень виконання за надходженнями до державного дорожнього фонду за січень-вересень 2018 року становить 59%. Враховуючи те, що дані представлено за дев'ять місяців, і сезонний характер проведення дорожніх робіт, цей показник не можна оцінити як високий рівень фінансування дорожнього фонду.

Окрім коштів державного дорожнього фонду, додатковим джерелом фінансового забезпечення розвитку автомобільних доріг України є обсяги перевиконання планових показників за митними платежами та здійснення щоквартальних компенсацій. При цьому загальний обсяг коштів, спрямованих до місцевих бюджетів від перевиконання індикативних показників митних надходжень за вісім місяців поточного року, становив 1,8 млрд грн., а величина щоквартальної компенсації за І квартал – 77,2 млн грн.

Таким чином, законодавчо створено всі передумови для покращення стану вітчизняних автомобільних доріг загального користування. Водночас значна увага виконавчих органів, що реалізують державну політику у сфері дорожнього господарства, має приділятися повному та ефективному використанню коштів на розвиток автомобільних доріг України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Концепція Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018–2022 роки» від 11.01.2018 р. № 34-р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2018-%D1%80.

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі» від 17.11.2016 року № 1762-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1762-19

3. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі» від 17.11.2016 року № 1763-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1763-19.

4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року №2456-VI із змінами та доповненнями. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про проведення експерименту з фінансового забезпечення здійснення заходів з розвитку автомобільних доріг загального користування, ділянок вулиць і доріг міст та інших населених пунктів, що суміщаються з автомобільними дорогами загального користування, в усіх областях та м. Києві, а також дорожньої інфраструктури у м. Києві» від 16.09.2015 р. № 726. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/726-2015-%D0%BF.

6. Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» від 18.09.1991 року №1562-XII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#n67.

7. Державна казначейська служба України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua.

8. Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 15.09.2018 року № 9000. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64598

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки забезпечення міжнародного позитивного іміджу України, забезпечення діяльності Українського інституту та здійснення заходів щодо підтримки зв'язків з українцями, які проживають за межами України» від 14.03.2018 року № 165. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/165-2017-%D0%BF.

10. Про затвердження Державної програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2020 року від 25.04.2018 року. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-2018-%D0%BF?lang=ru.

11. Розпорядження «Про схвалення проекту обласної програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Івано-Франківській області на 2018-2020 роки» від 15.08.2018 року № 463. URL: http://www.if.gov.ua/files/uploads/453edg.pdf.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 726» від 03.02.2016 р. № 45. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/45-2016-%D0%BF#n2.

13. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» від 07.12.2017 р. № 2233-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2233-19#n236.

REFERENCES:

1. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Kontseptsiia Derzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku avtomobilnykh dorih zahalnoho korystuvannia derzhavnoho znachennia na 2018–2022 roky» vid 11.01.2018 p. № 34-p. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2018-%D1%80 (in Ukrainian).

2. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro dzherela finansuvannia dorozhnoho hospodarstva Ukrainy" shchodo udoskonalennia mekhanizmu finansuvannia dorozhnoi haluzi» vid 17.11.2016 roku № 1762-VIII. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1762-19 (in Ukrainian).

3. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Biudzhetnoho kodeksu Ukrainy shchodo udoskonalennia mekhanizmu finansovoho zabezpechennia dorozhnoi haluzi» vid 17.11.2016 roku № 1763-VIII. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1763-19 (in Ukrainian).

4. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 roku № 2456-VI iz zminamy ta dopovnenniamy. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (in Ukrainian).

5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro provedennia eksperymentu z finansovoho zabezpechennia zdiisnennia zakhodiv z rozvytku avtomobilnykh dorih zahalnoho korystuvannia, dilianok vulyts i dorih mist ta inshykh naselenykh punktiv, shcho sumishchaiutsia z avtomobilnymy dorohamy zahalnoho korystuvannia, v usikh oblastiakh ta m. Kyievi, a takozh dorozhnoi infrastruktury u m. Kyievi» vid 16.09.2015 r. № 726. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/726-2015-%D0%BF (in Ukrainian).

6. Zakon Ukrainy «Pro dzherela finansuvannia dorozhnoho hospodarstva Ukrainy» vid 18.09.1991 roku № 1562-XII. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#n67 (in Ukrainian).

7. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. https://www.treasury.gov.ua/ua (in Ukrainian).

8. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2019 rik» vid 15.09.2018 roku № 9000. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64598 (in Ukrainian).

9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia finansovoi pidtrymky zabezpechennia mizhnarodnoho pozytyvnoho imidzhu Ukrainy, zabezpechennia diialnosti Ukrainskoho instytutu ta zdiisnennia zakhodiv shchodo pidtrymky zviazkiv z ukraintsiamy, yaki prozhyvaiut za mezhamy Ukrainy» vid 14.03.2018 roku № 165. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/165-2017-%D0%BF (in Ukrainian).

10. Pro zatverdzhennia Derzhavnoi prohramy pidvyshchennia rivnia bezpeky dorozhnoho rukhu v Ukraini na period do 2020 roku vid 25.04.2018 roku. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-2018-%D0%BF?lang=ru (in Ukrainian).

11. Rozporiadzhennia «Pro skhvalennia proektu oblasnoi prohramy pidvyshchennia rivnia bezpeky dorozhnoho rukhu v Ivano-Frankivskii oblasti na 2018-2020 roky» vid 15.08.2018 roku № 463. http://www.if.gov.ua/files/uploads/453edg.pdf (in Ukrainian).

12. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro vnesennia zmin do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 veresnia 2015 r. № 726» vid 03.02.2016 r. № 45. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/45-2016-%D0%BF#n2 (in Ukrainian).

13. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Biudzhetnoho kodeksu Ukrainy» vid 07.12.2017 r. № 2233-VIII. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2233-19#n236 (in Ukrainian).

Melnyk K.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at the Department of Corporate Finance and Controlling
SHEE "Vadym Hetman Kyyiv National Economic University"

THE CURRENT STATE AND THE FEATURES OF FINANCING OF UKRAINIAN ROAD SECTOR

The network of Ukrainian public highways basically corresponds to the pace of the national economy development. However, the transport and operational condition of most highways is unsatisfactory. Particularly, 97% of all highways are very worn out and need rebuilding or current repair.

Such condition of public highways and bridges does not fully ensure fast, comfortable, economical and safe transportation of passengers and goods, development of transit traffic. It also creates social tension in society, reduces the competitiveness of the domestic economy, prevents further socio-economic development of the state and its integration into the European community.

In 2018 a state road fund was created. It was done in order to improve the state of financing and using of funds for the development of Ukrainian public roads. The main financial sources of this fund are the excise taxes from vehicles and fuel produced and imported into Ukraine. In 2018 the total amount of the state road fund financing is estimated at 41 billion UAH. In 2019 it is 55 billion UAH. The growth of the state road financing is planned to be ensured by increasing the share of excise taxes from vehicles, fuel and customs payments into the special fund of the state budget in 2019–2020.

On the whole, in January-September 2018, the level of the state road fund real financing was 59%. Taking to attention nine months data and the seasonal nature of road works, this figure cannot be estimated as a high level of the road fund financing.

An additional financial source of Ukrainian highways development is the amount of the over-fulfilment of planned indicators for customs payments and the implementation of quarterly compensations. At the same time, the total amount of funds directed to the local budgets from over-fulfillment of the planned customs revenues for eight months of 2018 is UAH 1.8 billion, while the amount of quarterly compensation for the 1Q2018 is UAH 77.2 million.

Thus, all the prerequisites for the improvement of Ukrainian highways condition have been legislatively established. At the same time, the considerable attention of the executive bodies, which implement the state policy in the road sector, should be given to the full and effective use of funds for Ukrainian highways development.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE OILSEEDS MARKET IN UKRAINE

УДК 338.439.5

Славкова О.П.
д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Сумський національний аграрний університет

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку олійних культур в Україні. Проаналізовано сучасний стан галузі загалом та по культурах зокрема. Досліджено експорт та імпорт соняшника, структуру його споживання. На основі отриманих даних визначено тенденції ринку та пріоритетні напрями подальшого розвитку ринку олійних культур. Запропоновано шляхи подальшого розвитку ринку олійних культур в Україні.
Ключові слова: *розвиток, ринок, тенденції розвитку, олійні культури, експорт, переробні підприємства.*

В статье проанализировано современное состояние развития масличных культур в Украине. Проанализировано современное состояние отрасли в целом и по культурам в частности. Исследованы экспорт и импорта подсолнечника, структура его потребления. На основе полученных данных определены тенденции рынка и приоритетные направления дальнейшего развития рынка масличных культур. Предложены пути дальнейшего развития рынка масличных культур в Украине.
Ключевые слова: *развитие, рынок, тенденции развития, масличные культуры, экспорт, перерабатывающие предприятия.*

The article analyzed the current state of oilseeds development in Ukraine. The current state of the industry as a whole and in individual cultures is analyzed. The research on the export and import of sunflower seeds and the structure of its consumption was conducted. On the basis of the data obtained, market trends and priority directions for the further development of the oilseeds market are determined. The ways of further development of the oilseeds market in Ukraine are proposed.
Key words: *development, market, development trends, oilseeds, exports, processing enterprises.*

Постановка проблеми. Ринок олійних культур є особливо важливим для України, тому що його ефективне функціонування має першочергове значення для забезпечення продовольчої та енергетичної безпеки держави, з одного боку, та економічної складової, з іншого боку, у зв'язку з тим, що Україна сьогодні є одним з найбільших гравців на світовому ринку рослинних олій та займає лідируючі позиції за обсягами експорту олійних культур. Отже, розвиток ринку олійних культур вимагає пошуку шляхів підвищення рівня забезпечення олійною сировиною щорічно зростаючих потреб переробних підприємств, у зв'язку з чим особливої актуальності набувають аналіз тенденцій сучасного стану ринку та визначення перспектив його розвитку.

Розвиток ринку олійних культур також безпосередньо впливає на аграрне виробництво та є однією з найважливіших економічних і продовольчих складових агропромислового комплексу в Україні.

На жаль, економічна ситуація, що склалась в Україні, негативно вплинула на аграрний сектор економіки. Це привело до змін структури виробленої продукції та змінило вектори виробництва сільськогосподарської продукції.

Отже, на нашу думку, актуальним є дослідження ринку олійних культур, визначення напрямів його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок олійних культур досліджували такі науковці, як М.М. Ільчук, [1], Т.А. Жадан [2], О.М. Лозовський [3], Ю.О. Лупенко [4], В.Н. Тимченко [5], В.І. Ткачук [6], І.В. Чехова [7; 8], О.В. Шубравська [9]. Ці вчені розглядали сучасний стан ринку олійних культур, зокрема ринок соняшнику, а також окреслювали перспективи його розвитку.

Незважаючи на велику кількість публікацій з цієї тематики, ми б хотіли у своїй публікації звернути увагу на розвиток ринку олійних культур на тлі світових глобалізаційних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану ринку олійних культур в Україні, розгляд його перспектив та пристосування сільськогосподарських і переробних підприємств до процесів глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними олійними культурами, що вирощуються у світі залежно від географічних та кліматичних особливостей є соя, рапс, бавовна, соняшник, арахіс, копра, олійна пальма тощо. В Україні основними культурами, що вирощуються, є соняшник, ріпак та соя.

Динаміка виробництва основних олійних культур в Україні наведена в табл. 1. Аналізуючи табл. 1, можемо сказати, що основною олійною культурою на українському аграрному ринку є соняшник, частка якого в загальному обсязі виробництва олійних культур у середньому за останні сім років становить приблизно 70%, що насамперед пов'язане з тим, що соняшник є найбільш рентабельним серед інших олійних культур. Питома вага виробництва сої збільшилася з 16,4% до 22,7%, а ріпаку та кользи зменшилася з 13,8% до 8,9%. Посівні площі під соєю за останні 7 років подвоїлись, що пов'язане з високим рівнем рентабельності виробництва та попитом як на внутрішньому ринку з боку тваринницького комплексу, так і на зовнішньому ринку.

Однак слід звернути увагу на той факт, що під час виробництва сої, на нашу думку, необхідно використовувати сучасні технології, які дають змогу отримати більші врожаї.

Таблиця 1

Динаміка виробництва основних олійних культур в Україні у 2011–2017 рр.

Рік	Соняшник			Ріпак і кольза			Соя		
	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т
2010	4 572	15,0	6 772	907	17,0	1 470	1 076	16,2	1 680
2011	4 739	20,0	9 420	904	17,3	1 437	1 134	20,4	2 196
2012	5 194	16,5	8 387	566	22,0	1 204	1 476	17,1	2 140
2013	5 051	21,7	11 051	1 017	23,6	2 352	1 370	20,5	2 774
2014	5 257	19,4	10 134	882	25,4	2 198	1 806	21,6	3 882
2015	5 105	21,6	11 181	682	25,9	1 738	2 158	18,4	3 931
2016	6 073	22,4	13 627	455	25,7	1 154	1 869	23,0	4 277
2017	6 034	20,2	12 236	789	27,9	2 195	2 000	19,7	3 899
2017 р. до 2010 р., %	132,0	134,7	180,7	87,0	164,1	149,3	185,9	121,6	232,1
2018 р. до 2010 р., +/-	1 462,0	5,2	5 464,0	-118,0	10,9	725,0	924,0	3,5	2 219,0

Джерело: складено за даними джерела [20]

Дослідження потенціалу сільськогосподарських підприємств у виробництві олійних культур дало змогу зробити висновки про те, що вони мають можливості щодо його нарощування. Так, продуктивність олійних культур ще має потенціал до збільшення, а саме потенційна урожайність сучасних гібридів соняшнику сягає 35–40 ц/га, в Україні найвища урожайність була зафіксована у 2016 році, а саме 22,4 ц/га; сортів ріпаку – 45–55 ц/га, в Україні – 27,9 ц/га у 2017 році, але сорти сої досягли практично свого піку врожайності у 2016 році, а саме 23 ц/га. Отже, середній рівень урожайності олійних культур в практичному використанні менший, ніж її потенційний рівень, приблизно на 45–50%.

Ці висновки дають змогу сказати, що, незважаючи на те, що соя досягла своїх пікових значень урожайності, в Україні будуть збільшуватися посівні площі під сою у зв'язку з тим, що, по-перше, вона не виснажує землю, а підвищує її родючість, збагачуючи органічним азотом; по-друге, очищає поле від плевелів; по-третє, є стійкою до хворіб рослин та шкідників; по-четверте, не потребує частих сівозмін; по-п'яте, продукти з неї є постачальниками білку та можуть використовуватися в харчуванні людей, що робить її незамінним компонентом в раціонах годівлі худоби, птиці та риби; по-шосте, вона є високорентабельною культурою.

Якщо порівнювати собівартість виробництва сої та ріпаку, то вони приблизно мають однакові величини, але ринок збуту сої має більшу ємність, що змушує сільськогосподарських товаровиробників збільшувати її виробництво.

Ціна на сою демонструє висхідний ціновий тренд, що пов'язане зі збільшенням вартості виробничих ресурсів, адже насіння, засоби захисту рослин, добрива, паливо та інші види виробничих витрат протягом минулих років демонстрували тенденцію до зростання, що збільшувало вартість виробництва, як наслідок, кінцеву вартість сої.

Виробництво ріпаку в Україні коливається з року в рік. Так, у 2013 році було отримано 2 352 тис. т, що було найбільшим за досліджуваний період та пов'язаним з рівнем рентабельності та собівартістю виробництва, а також з тим, що вирощування ріпаку в Україні нині орієнтоване на ринок ЄС та експортується в перші місяці після збирання. Винятком став 2015 рік у зв'язку з тим, що ціна на нафту суттєво знизилась, попит на ріпак скоротився, а водночас і ціни, тому частина виробленої продукції лишилася в країні та була відправлена на переробку, відповідно, 2016 рік характеризувався зменшенням посівних площ та валового збору.

У 2017/2018 маркетинговому році спостерігається постійне зростання пропозиції на ринку олійних культур. Ця тенденція триває вже принаймні сім років, що підтверджується даними табл. 1. Загальний валовий збір трьох основних олійних культур (соняшнику, ріпаку та сої), згідно з оцінками експертів, у 2018 році складатиме 22 млн. т, що на 1,5 млн. більше, ніж минулорічний показник. Це означає, що в Україні будуть збільшені експорт та виробництво рослинних олій, але нині ціни на рослинні олії, зокрема соняшникову, перебувають на найнижчому рівні за останнє десятиліття, складаючи 695–700 дол./т FOB [10].

З огляду на це експорт таких продуктів олійного комплексу, як олія, шрот, соя та ріпак, складе близько 40% всього аграрного та харчового експорту Укра-

їни. Нині зернові культури не зможуть скласти значну конкуренцію олійним, навіть якщо ціни на зерно (пшеницю, ячмінь) піднімуться на 15–20% [10].

Зростання виробництва та експорту олійних культур і продуктів її переробки привело до того, що олійно-жирова галузь стала привабливою для вкладення інвестицій, тому в перспективі з огляду на експорт та його тенденції кошти спрямовуватимуться в переробні підприємства.

Потужності з переробки олійної сировини в Україні з огляду на постійне збільшення посівних площ та врожайності збільшуються кожного року. Нині в Україні успішно працюють двадцять основних заводів, які випускають понад 80% загального виробництва соняшникової олії в країні. Найбільшим виробником нерафінованої соняшникової олії за підсумками 2017/2018 маркетингового року стала компанія «Оптімусагротрейд» (Запорізький МЖК). Згідно з даними Асоціації ТОП-10 виробників нерафінованої соняшникової олії склали [11]:

1) «Оптімусагротрейд» (7,2%);
2) «Європейська Транспортна Стивідорна компанія» (“Bunge”) (7,1%);
3) «Вінницький олійножировий комбінат» (“ViOil”) (5,3%);
4) «Українська чорноморська індустрія» («Кернел») (5,1%);
5) «Бандурський маслоекстракційний завод» («Кернел») (5%);
6) «Придніпровський маслоекстракційний завод» («Кернел») (4,8%);
7) “Allseeds” (4,6%);
8) «АДМ» (4,6%);
9) «Дніпропетровський маслоекстракційний завод» (“Bunge”) (4,4%);
10) «Полтавський олійноекстракційний завод» («Кернел») (4,3%).

Поточний маркетинговий 2017/2018 рік характеризується скороченням виробництва олії соняшникової нерафінованої через зменшення валового збору насіння соняшнику врожаю 2017 року, відповідно, його переробки. При цьому продовжується зростання виробництва олії соняшникової рафінованої (101%). Проте, незважаючи на ці тенденції, Україна залишається найбільшим виробником та експортером олії соняшникової.

Українська соняшникова олія експортується в понад 120 країн світу, а основними споживачами на світовому ринку української соняшникової рафінованої олії стали країни ЄС (19,4%), Малайзія (16,1%), Йорданія (9,1%), а також у поточному маркетинговому році збільшився експорт рафінованої соняшникової олії до США (2,4%). Окрім олії, для України важливим є експорт інших продуктів переробки олійних культур, зокрема шроту. Основними країнами-імпортерами українського соняшникового шроту є ЄС (58%), Білорусь (12,0%), Туреччина (5,9%), Марокко (4,9%) [12].

Аналізуючи ринок інших олій, можемо сказати, що у 2017 році в Україні вироблені 84,3 тис. т ріпакової, свиріпової та гірчичної нерафінованих олій. ТОП-5 виробників ріпакової олії склали [13]:

1) «Оліяр» (Ставчанський МЕЗ) (32,9%);
2) «АДМ Іллічівськ» (“Archer Daniels Midland Company”, ADM) (32,5%);
3) Вінницький олієжировий комбінат (промислова група “ViOil”) (18,6%);
4) Маслоекстракційний завод «Градоліт» (6,5%);
5) «Захід-Агроінвест» (4%).

Українська ріпакова олія експортується переважно в країни ЄС (86%) та Китай (20%), соєва олія – в країни ЄС (43,7%), Китай (19,2%), Індію (12,6%) та інші держави світу. Споживачами українського соєвого шроту є країни СНД (47,5%) та країни ЄС (32%) [12].

Проаналізувавши ситуацію, що склалась на ринку олійних культур, вважаємо за необхідне надати пропозиції щодо його пожвавлення. Проаналізувавши наукові джерела, звертаємо увагу на деякі пропозиції інших науковців, які, на нашу думку, заслуговують на увагу.

На думку І.В. Чехової та С.А. Чехова, попит на соняшник в Україні надалі збільшуватиметься як відповідь на зростання переробних потужностей. Перспектива розширення ринку ріпаку зумовлена сприятливістю цієї культур до ґрунтів, а також спрямуванням ріпакової олії на виробництво біодизелю. Посіви сої будуть розширюватися за рахунок збільшення їх площі на поливних землях південних регіонів України, в яких сформується «соєвий пояс» стабільного виробництва [7].

Досліджуючи ринок соняшнику, Н.Є. Зінгаєва виділяє пріоритетні напрями подальшого реформування ринку олійних культур, а саме розвиток сільськогосподарської кооперації, реалізацію цінової політики шляхом поєднання вільного ціноутворення з елементами державного регулювання, розширення зовнішніх ринків збуту через підвищення конкурентоспроможності насіння соняшнику та вітчизняних продуктів його переробки, оперативне формування відповідної митної політики залежно від кон’юнктури світового ринку [14].

Н.О. Дорошенко, аналізуючи ситуацію, що склалась на світовому ринку олійних культур, робить висновки про те, що світове споживання олійних культур буде розвиватись, перш за все нарощуватимуться обсяги виробництва олійної пальми, ріпаку та продуктів їх переробки [14]. Величезний вплив на розвиток галузі, на думку автора, та цінову ситуацію має підвищений інтерес до альтернативних джерел енергії, що робить галузь привабливою та перспективною для інвестора. За таких умов, як зазначає автор, необхідно використовувати високоякісні посухостійкі посівні матеріали, що гарантувало б високу врожайність культур [15].

Т.А. Жадан серед ключових проблем на шляху розвитку виробництва олійних культур та розширення їх ринку в Україні виділяє [2]:

– значний недобір урожайності олійних культур порівняно з їх біологічним потенціалом досягнень у сфері селекції та загальносвітовим рівнем;

– щорічне підвищення витрат на виробництво олійних культур, що пов'язане зі зростанням цін на насіннєвий матеріал, мінеральні добрива, засоби захисту рослин та паливно-мастильні матеріали;

– низький рівень забезпеченості агровиробників основними видами сільськогосподарської техніки, високий ступінь її зношеності;

– нестача фінансових ресурсів у більшості українських сільгоспвиробників, висока вартість та складність отримання кредитів;

– незадовільний стан розвитку інфраструктури зберігання, транспортування та реалізації олійного насіння;

– посилення імпортної залежності на ринку посівного матеріалу ріпаку та соняшника;

– домінування зарубіжних селекційних інновацій над вітчизняними розробками [2].

Одним з напрямів розвитку ринку олійних культур на Україні є виробництво високоолеїнових культур. Популярність таких культур у світі зростає у зв'язку з тим, що в деяких країнах поступово вводиться обмеження на використання трансжирів в харчовій промисловості. За вмістом олеїнової кислоти високоолеїнова олія перевершує оливкову. Її також застосовують у косметичній промисловості, для виготовлення технічних олій та біопалива. Експерти оцінюють світовий попит на таку олію більш ніж у 2,5 млн. т на рік, зокрема приблизно 800 000 т на ринку ЄС, а вартість такої олії на 13% вище, ніж соняшникової [16].

До позитивних якостей високоолеїнової олії можна віднести високу кількість вітаміну Е (45 мг/100 г) та олеїнової кислоти Омега-9, які є необхідними для багатьох біохімічних процесів організму. Нині найбільшими виробниками високоолеїнових культур є США, Франція, Португалія, Іспанія, Італія та Австрія. Саме в них надзвичайно високий відсоток площ, засіяних високоолеїновими культурами. Наприклад, у США вони становлять 100%, у Франції – 60%, в Португалії – 41% [16].

Аналізуючи експорт високоолеїнової олії до країн світу у 2016/2017 році, можемо сказати, що найбільшими експортерами є Нідерланди та Великобританія (по 16%), Італія (13%), Іспанія (12%), Франція (8%), в Україні цей показник становить лише 4% [16].

На нашу думку, Україна має шанс на розширення ринку за рахунок виробництва високоолеїнових сортів соняшнику. Це пов'язане з тим, що в Європі процес заміщення пальмової олії високоолеїновою вже пройшов. У 2014 році там ввели маркування та заборонили трансжирні кислоти у декількох країнах, а у 2016 році введено обов'язкове зазначення вмісту насичених жирів. Це привело до того, що, наприклад, в Італії та Іспанії більшість соняшникової олії в магазинах є високоолеїновою. Сьогодні виробники продуктів харчування шукають заміну пальмовій олії, і нею може стати високоолеїнова соняшникова олія завдяки своїм поживним та смаковим якостям. Це дає Україні шанс на розширення виробництва та експортного потенціалу. Розширення ринку також прогнозується за рахунок Азії та Північної Америки [16]. Отже, нині в Україні наявні сприятливі умови для роботи з насінням високоолеїнового соняшнику, а потенціал росту робить цю культуру вартою інвестицій.

Необхідно звернути увагу також на податкові обмеження, які дестимулюють виробництво олійних культур в Україні. Так, 7 грудня 2017 року Верховна Рада проголосувала за скасування бюджетного відшкодування ПДВ під час експорту олійних культур з 1 березня 2018 року [17], що негативно вплинуло на ситуацію, що склалась на ринку олійних культур. Виробники та фермери звернулись до Верховної Ради, а 22 травня 2018 року було прийнято Закон № 2440-VIII [18], який передбачає повернення бюджетного відшкодування податку на додану вартість тільки сільськогосподарським виробникам під час експорту вирощених ними сої та насіння ріпаку, що виключає таке відшкодування для дрібних та середніх фермерів. Прогнозована в Україні переробка соєвих бобів є можливою лише в разі збереження внесених змін до Податкового кодексу України (Закон України від 7 грудня 2017 року № 2245-8) [17].

Геополітична ситуація, що склалась у світі, свідчить про таке. У зв'язку з торговельної війною між Китаєм та США, якщо Китай відмовиться від імпорту сільгосппродукції із США та переорієнтується на Бразилію та Аргентину, в України з'явиться реальний шанс продавати вирощену кукурудзу та сою в Китай. Така ситуація може вплинути на збільшення посівних площ як сої, так і кукурудзи [19].

Висновки з проведеного дослідження. Огляд ринку олійних культур в Україні та тенденції його розвитку дає змогу зробити такі висновки.

1) Структура площ посіву основних олійних культур зазнає змін, а саме обсяг посівних площ соняшнику залишається незмінним, скорочуються площі під ріпаком на користь площ під сою. Головними перевагами виробництва соняшнику на ринку сільськогосподарських культур є стабільний високий попит на культуру, високий рівень цін на внутрішньому ринку.

2) Соняшникова олія є основною для українського ринку рослинних олій, важливою сировиною для багатьох секторів харчової промисловості, займає в структурі експорту перші позиції.

3) Розвиток ринку соняшнику в Україні є можливим за рахунок вирощування високоолеїнових культур, попит на які буде постійно зростати як в країнах ЄС, так і в Азії та Південній Америці.

4) Для пожвавлення ринку олійних культур також необхідно розвивати виробництво олії «нішевих» культур, зокрема гірчичної, лляної, конопляної, гарбузової, кунжутної.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільчук М.М. Тенденції виробництва насіння соняшнику в Україні: проблеми та перспективи. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2013. № 181(4). С. 187–193.
2. Zhadan T. Current state, main problems and directions of innovative development of fat-and-oil industry resource base in Ukraine. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 3. P. 326–335.
3. Лозовський О.М. Основні тенденції формування експортного потенціалу олійно-жирової галузі України в умовах фінансової нестабільності. Економічний форум. 2015. № 2. С. 95–102.
4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2012. 218 с.
5. Тимченко В.Н., Пилипченко А.В. Стан і перспективи розвитку виробництва сої в Україні. Корми і кормовиробництво. Виробництво та використання сої у тваринництві і птахівництві. 2012. № 71. С. 27–33.
6. Ткачук В.І. Тенденції розвитку ринку олійних культур в Україні. Вісник ЖНАЕУ. Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. 2014. № 1–2(43). Т. 2. С. 87–93.
7. Чехова І.В., Чехов С.А. Основні тенденції розвитку ринку олійних культур в Україні. Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. 2014. № 25. С. 71–78.
8. Чехова І.В., Кислицька І.О., Таранюк Т.З. Перспективи розвитку ринку основних олійних культур. Економіка АПК. 2012. № 6. С. 43–48.
9. Шубравська О.В. Розвиток селекційної діяльності та ринку селекційної продукції в Україні та світі. Економіка і прогнозування. 2012. № 2. С. 86–98.
10. Прохорчук І.І. Олійний сезон 2018/19: тенденції, прогнози та ризики. URL: https://growhow.in.ua/olijnyj-sezon-2018-19-tendentsiyi-prognozy-ta-ryzyky.
11. ТОП-10 українських виробників соняшникової олії. URL: https://agravery.com/uk/posts/show/top-10-ukrainskih-virobnikiv-sonasnikovoi-olii.
12. В Україні впало виробництво нерафінованої соняшникової олії. URL: http://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-vpalo-virobnictvo-nerafinovanoi-sonasnikovoi-olii.
13. ТОП-5 найбільших виробників ріпакової олії. URL: https://agroreview.com/news/top-10-vyrobnykiv-nerafinovanoyi-sonyashnykovoyi-oliyi.
14. Зінгаєва Н.Є. Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняного ринку соняшникової олії. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2015. № 4. С. 6–9.
15. Дорошенко Н.О. Основні тенденції розвитку світового ринку олійних культур. Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». 2008. № 4(46). С. 186–190.
16. Тимошенко С.В. Гідний конкурент оливкам. URL: https://www.syngenta.ua/news/sonyashnik/gidniy-konkurent-olivkam.
17. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році: Закон України від 7 грудня 2017 року № 2245-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-19.
18. Про внесення зміни до підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо деяких питань оподаткування податком на додану вартість операцій з вивезення за межі митної території України олійних культур: Закон України від 22 травня 2018 року № 2440-VII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2440-19.
19. Пономарьов С.О. Новий олійний сезон відкрито. URL: http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/11509-novyi-oliinyi-sezon-vidkryto.html.
20. Рослинництво України: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 180 с.

REFERENCES:

1. Il'chuk M.M. (2013) Tendentsii vyrobnytstva nasinnia soniashnyku v Ukraini problemy ta perspektyvy. Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia Ekonomika, ahrarnyi menedzhment, biznes. pp. 187–193 (in Ukrainian).
2. Zhadan T.A. (2017) Current state, main problems and directions of innovative development of fat-and-oil industry resource base in Ukraine. Marketynh i menedzhment innovatsii. S. 326–335 (in Ukrainian).
3. Lozovskyi O.M. (2015) Osnovni tendentsii formuvannia eksportnoho potentsialu oliino-zhyrovoi haluzi Ukrainy v umovakh finansovoi nestabilnosti. Ekonomichnyi forum. S. 95–102 (in Ukrainian).
4. Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku / (2012) [za red. Yu.O. Lupenka, V.Ia. Mesel-Veseliaka]. – [2-he vyd., pererob. i dop.]. K.: NNTs "IAE". 218 s. (in Ukrainian).
5. Tymchenko V.N., Pylypchenko A.V. (2012) Stan i perspektyvy rozvytku vyrobnytstva soi v Ukraini. – Kormy i kormo vyrobnytstvo. Vyrobnytstvo ta vykorystannia soi u tvarynnytstvi i ptakhivnytstvi. Mizhvidomchyi tematychnyi naukovyi zbirnyk. S. 27–33 (in Ukrainian).
6. Tkachuk V.I. (2014) Tendentsii rozvytku rynku oliinykh kultur v Ukraini. Visnyk ZhNAEU. Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva. Ekonomichni nauky. № 1–2(43). T. 2. S. 87–93 (in Ukrainian).
7. Chekhova I.V., Chekhov S.A. (2014) Osnovni tendentsii rozvytku rynku oliinykh kultur v Ukraini. Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva. Ekonomichni nauky. S. 71–78 (in Ukrainian).
8. Chekhova I.V., Kyslytska I.O., Taraniuk T.Z. (2012) Perspektyvy rozvytku rynku osnovnykh oliinykh kultur. Ekonomika APK. S. 43–48 (in Ukrainian).
9. Shubravska O.V. (2012) Rozvytok selektsiinoi diialnosti ta rynku selektsiinoi produktsii v Ukraini ta sviti. Ekonomika i prohnozuvannia. S. 86–98 (in Ukrainian).

10. Prokhorchuk I.I. Oliinyi sezon 2018/19: tendentsii, prohnozy ta ryzyky. URL: https://growhow.in.ua/olijnyj-sezon-2018-19-tendentsiyi-prognozy-ta-ryzyky (in Ukrainian).

11. TOP-10 ukrainskykh vyrobnykiv soniashnykovoi olii. URL: https://agravery.com/uk/posts/show/top-10-ukrainskih-virobnikiv-sonasnikovoi-olii (in Ukrainian).

12. V Ukraini vpalo vyrobnytstvo nerafinovanoi soniashnykovoi olii. URL: http://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-vpalo-virobnictvo-nerafinovanoi-sonasnikovoi-olii (in Ukrainian).

13. TOP-5 naibilshykh vyrobnykiv ripakovoi olii. URL: https://agroreview.com/news/top-10-vyrobnykiv-nerafinovanoyi-sonyashnykovoyi-oliyi (in Ukrainian).

14. Zinhaieva N.Ye. (2015) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku vitchyznianoho rynku soniashnykovoi olii. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. S. 6–9 (in Ukrainian).

15. Doroshenko N.O. (2008) Osnovni tendentsii rozvytku svitovoho rynku oliinykh kultur. Visnyk ZhDTU. Seriia Ekonomichni nauky. S. 186–190 (in Ukrainian).

16. Tymoshenko S.V. Hidnyi konkurent olyvkam. URL: https://www.syngenta.ua/news/sonyashnik/gidniy-konkurent-olivkam (in Ukrainian).

17. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo zabezpechennia zbalansovanosti biudzhetnykh nadkhodzhen u 2018 rotsi. Zakon Ukrainy vid 7 hrudnia 2017 roku № 2245-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-19 (in Ukrainian).

18. Pro vnesennia zminy do pidrozdilu 2 rozdilu XX “Perekhidni polozhennia” Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo deiakykh pytan opodatkuvannia podatkom na dodanu vartist operatsii z vyvezennia za mezhi mytnoi terytorii Ukrainy oliinykh kultur. Zakon Ukrainy vid 22 travnia 2018 roku № 2440-VII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2440-19 (in Ukrainian).

19. Ponomarov S.O. Novyi oliinyi sezon vidkryto. URL: http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/11509-novyi-oliinyi-sezon-vidkryto.html (in Ukrainian).

20. Roslynnytstvo Ukrayiny: statystychnyy zbirnyk. Kyyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 2016. 180 s.

Slavkova O.P.
Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Accounting Department
Sumy National Agrarian University

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE OILSEEDS MARKET IN UKRAINE

The study analyzed the current state of oilseeds development in Ukraine. The oilseeds market is especially important for Ukraine as its effective functioning is of primary importance for ensuring food and energy security of the state on the one hand and the economic component due to the fact that Ukraine today is one of the largest players on the world market of vegetable oils and takes the leading position in terms of exports of oilseeds.

The current state of the industry as a whole and in individual cultures is analyzed. In the total production of oilseeds, on average, over the past three years, sunflower seed production amounts to 69%, due to the fact that this crop is the most profitable.

The productivity of oilseeds still has potential for growth, namely, the potential yield capacity of modern sunflower hybrids reaches 35–40 dt/ha (decitonne per hectare), while in Ukraine the highest yield was 22.4 dt/ha in 2016, rapeseed varieties reach 45–55 dt/ha, while in Ukraine it was 27.9 dt/ha in 2017, and the soybean varieties reached practically their peak yield of 23 dt/ha in 2016. So, the average yield of oilseeds in practical use is lower than its potential level by 45–50%.

The research on the export and import of sunflower seeds and the structure of its consumption was conducted. On the basis of the data obtained, market trends and priority directions for the further development of the oilseeds market are determined. The ways of further development of the oilseeds market in Ukraine are proposed.

In our opinion, the area under soybeans cultivation will increase, due to the fact that, firstly, it does not deplete the soil, but, on the contrary, increases its fertility by enriching it with organic nitrogen; secondly, it clears the field of ryegrass; thirdly, it is resistant to plant diseases and pests; fourthly, soybean does not require frequent crop rotations; fifthly, soybean products are suppliers of protein and can be used in human nutrition and also make it an indispensable component in the diets of livestock, poultry and fish; and sixth, it is a highly profitable culture.

Ukraine’s world leadership on the foreign market of sunflower oil also has negative consequences. In particular, serious problems for the agrarian sector of the country may be caused by the constant expansion of the crop acreage. Over the past 20 years, the sown area under sunflower has increased by 3 times. Expansion of crop areas and non-compliance with growing technologies threaten with depletion of soil and lower yields. Most farmers, due to lack of funds, do not fertilize the land and as a result, the yield depends only on weather conditions.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

THE MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF THE INFORMATION TECHNOLOGY MARKET IN UKRAINE

УДК 338.64

Стройко Т.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Тарасюк О.О.
студент
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

У статті досліджено стан вітчизняної ІТ-галузі. В контексті світових інтеграційних процесів обґрунтовано важливість сфери інформаційних технологій для економіки України. Досліджено тенденції, які спостерігаються на ринку ІТ впродовж останніх років. Визначено роль та місце ІТ-галузі у виході економіки України з кризи. Запропоновано основні напрями розвитку ІТ-галузі, необхідні заходи для їх здійснення в контексті зростання економіки України.

Ключові слова: *аутсорсинг, кадрове забезпечення, інформаційні технології, індекс мережевої готовності, стратегічні аспекти, ринок, інформатизація, комп'ютеризація.*

В статье исследовано состояние отечественной ІТ-отрасли. В контексте мировые интеграционных процессов обоснована важность сферы информационных технологий для экономики Украины. Исследованы тенденции, которые наблюдаются на рынке ІТ в течение последних лет. Определены роль и место ІТ-отрасли в выходе экономики Украины из кризиса. Предложены основные направления развития ІТ-отрасли, необходимые меры для их осуществления в контексте роста экономики Украины.

Ключевые слова: *аутсорсинг, кадровое обеспечение, информационные технологии, индекс сетевой готовности, стратегические аспекты, рынок, информатизация, компьютеризация.*

The article investigates the condition of national IT industry. In the context of world integration processes the importance of the sphere of information technologies for the economy of Ukraine in the context of world integration processes was grounded in the article. The author examined the trends observed on the IT market in recent years and proved rapid dynamic development of the study area, and analyzed basic economic indicators. The role and place of IT industry in overcoming the crisis in Ukrainian economy is defined. The main ways of IT industry development and the necessary measures for its implementation in the context of Ukrainian economy's growth are offered.

Key words: *outsourcing, staffing, information technology, network readiness index, strategic aspects information technology, market, information, computerization.*

Постановка проблеми. XXI століття – один із переломних моментів розвитку людства, ера нових ідей, інформаційного суспільства та новітніх технологій. Поява Інтернету та комп'ютерної техніки в повсякденному житті людства спричинила необхідність оброблення великої кількості інформації в найкоротші терміни та її миттєву передачу в найрізноманітніші куточки світу. Зміна сучасних методів ведення бізнесу, новий формат структури економік країн та конкурентна перевага в економічній і політичній могутності країн, що є технологічно та інформаційно розвиненими, є змінами, до яких ведуть такі новації.

Активна діяльність на міжнародному ринку технологій є запорукою доступу до передових знань та підвищення продуктивності економічних процесів, а знання міжнародного ринку технологій, його формування, структури, сучасного стану та основних тенденцій є актуальною проблемою економіки.

Для України ІТ-сфера має особливе значення, адже на фоні загальної економічної та політичної кризи вона здатна згладити ці явища за допомогою стрімкого розвитку, а також забезпечення функціонування багатьох суміжних галузей. Згідно з даними міжнародних організацій Україна у 2014 р. посідала четверте місце у світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів (після США, Індії, Росії), а також входила до основних тридцяти місць розташування для передавання замовлень на розроблення програмного забезпечення. Головні переваги ІТ-сфери полягають у тому, що для збільшення обсягів виробництва не потрібні значні інвестиції в основні засоби, оскільки головними активами тут є людський фактор та правильно побудована маркетингова стратегія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні темпи науково-технічного прогресу та залежність економічного зростання провідних країн і світового господарства загалом від ефективності використання науки та технологій зробили необхідним поєднання зусиль та ресурсів різних країн для досягнення національних і глобальних науково-технологічних цілей. Вагомий внесок у дослідження ринку інформаційних технологій здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В. Пила, С. Войтко, Ф. Котлер, М. Єршов, О. Романов, В. Клипов, Л. Каніщенко, І. Шульга, Л. Мельник, Е. Хазанович, А. Аслунд, Л. Делкор, Г. Костянян, А. Маслов, О. Бабанін. Водночас через таку характерну особливість цього ринку, як стрімкий розвиток, ця тема потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування основних тенденцій розвитку українського ринку інформаційних технологій в умовах прискорення науково-технічного прогресу глобальної конкуренції та формування пропозицій щодо розвитку цієї сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світогосподарських зв'язків охоплює різні сфери міжнародних економічних відносин та ринків, зокрема ринок технологій. Перехід світо-

вого суспільства до інформаційної епохи, змінені підходи до оцінювання ролі інформації як в політичному, так і економічному житті країни стали передумовою формування якісно нового рівня інформаційно-комунікаційних технологій, що дає змогу вирішувати складні економічні та інші питання не лише на державному рівні, але й на рівні окремих підприємств. У сучасних умовах розвитку світової економіки залучення технологій розглядають як головний чинник зростання економік як розвинених країн, так і країн, що розвиваються.

В час новітніх технологій відбувається інформатизація усіх сфер суспільства, що змінює роль інформаційно-комунікаційних технологій в економічному та соціальному розвитку країни. Масштаби та якість використання інформаційно-комунікаційних технологій впливають на рівень економічного та соціального розвитку суспільства, а також його інтеграцію в економічну систему світу.

Міжнародні документи ООН трактують поняття «технологія» як:

– набір конструкторських рішень, методів та процесів виробництва товарів і надання послуг;

– матеріалізовану або упредметнену технологію (машини, устаткування тощо).

Під інформаційними технологіями розуміють систему методів та способів збирання, накопичення, зберігання, пошуку та оброблення інформації на основі використання засобів обчислювальної техніки [1]. Аналіз тенденцій розвитку світової економіки демонструє доцільність зростання такої сфери економічної діяльності, як ІТ. Одним з основних показників, що характеризує місце галузі в економіці країни, є частка галузі у ВВП. Так, в Україні в першому півріччі 2015 р. внесок ІТ-галузі (разом з телекомунікаційними послугами) у ВВП склав 4,5%. Щодо ситуації в інших країнах світу, то у США у 2014 році він складав 4,8%, у Румунії – 5,9%, у Великобританії, Китаї, Індії та Польщі внесок у ВВП був приблизно на рівні 8,3%, 5,5%, 9,0% та 1,5% відповідно [2]. Існує точка зору, що ІТ-сфера може забезпечити до 10% ВВП.

Згідно з оцінками Світового банку, міжнародних консалтингових компаній та вітчизняної ІТ-спільноти ІТ-сфера в Україні є однією з найприбутковіших та швидкозростаючих сфер економічної діяльності, яка протягом останніх 4–5 років демонструє щорічне зростання не менше 25%. Збереження такої тенденції прогнозується принаймні в короткостроковій перспективі та може суттєво вплинути на вихід вітчизняної економіки зі стану глибокої кризи [3].

Можна відзначити такі характеристики українського ІТ-ринку, як зростання професіоналізму серед ІТ-фахівців та компаній-замовників, що сприяє грамотнішому вибору технологій виконання бізнес-завдань з урахуванням майбутнього розвитку; зростаючий інтерес організацій та підприємств до бізнес-рішень для підвищення ефективності роботи; усвідомлення необхідності автоматизації процесу управління інформацією та збереження даних задля отримання конкурентних переваг; необхідність відповідності законодавчим вимогам; прагнення до збільшення прозорості бізнесу та інвестиційної привабливості [4].

У 2011 р. в Україні стався помітний стрибок галузі (зокрема, у 2009–2011 рр. відбулось подвоєння обсягів експорту програмної продукції України, 70% якої спрямовані на американський ринок), адже Асоціація "ІТ України" успішно лобіювала законопроект на підтримку ІТ-компаній, що було прийнято як Закон «Про державну підтримку розвитку індустрії програмного забезпечення» у 2012 р. Інформація від Світового банку за 2011 р. підтверджує справедливість високої оцінки аналітиків. Експорт ІТ досягнув 1 275 млн. дол., що відповідає 35% річного зростання.

За індексом технологічної готовності у 2010–2011 рр. Україна посідала 83 місце, мережевої готовності – 90 місце, електронної готовності – 64 місце, а за показником телекомунікаційної інфраструктури – 73 місце [5]. Необхідно відзначити, що, відповідно до «Глобального звіту про розвиток інформаційних технологій – 2015», Україна за результатами 2015 р. зайняла 71 позицію серед 143 країн світу в рейтингу за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, а за результатами 2016 р. – 64 позицію (рис. 1).

Україна посідає 11 місце у світі за тарифами на фіксований широкосмуговий доступ до мережі Інтернет і 16 місце за місячними тарифами телефонного зв'язку для бізнес-користувачів, тобто двома чинниками, які безпосередньо впливають на ІТ-бізнес. Згідно з прогнозами міжнародних аналітичних агентств високі темпи зростання ринку збережуться протягом наступних п'яти років, становлячи в середньому 9% на рік. Так, майже за 10 років (з 2003 р. по 2012 р.), згідно з оцінками експертів, обсяг фінансових надходжень з продажу програмного продукту збільшився у 10 разів, а саме зі 130 млн. дол. США до 1 млрд. 200 млн. дол. США. Однак ІТ-галузь в Україні розвивається нерівномірно. Наприклад, за розвитком Інтернету Україна перебуває серед лідерів, за комп'ютеризацією – в першій двадцятці.

У сфері ж програмного забезпечення Україна ще багато в чому поступається зарубіжним досягненням. Так, в Україні ще слабко автоматизовані платіжні системи. Впровадження програмного забезпечення – це прямий шлях до прозорого проведення всіх фінансових операцій. Проте є сфери, автоматизація яких за останні рік-два відбувалась досить активно (наприклад, нормою стали електронні продажі квитків). Набирає обертів також тенденція переведення програмного забезпечення в Інтернет. Компанії віддають третім особам на зберігання свої бази даних, отримуючи можливість доступу до них через Інтернет. Найвищий рівень використання комп'ютерів у роботі зафіксовано на підприємствах банківської сфери та страхування

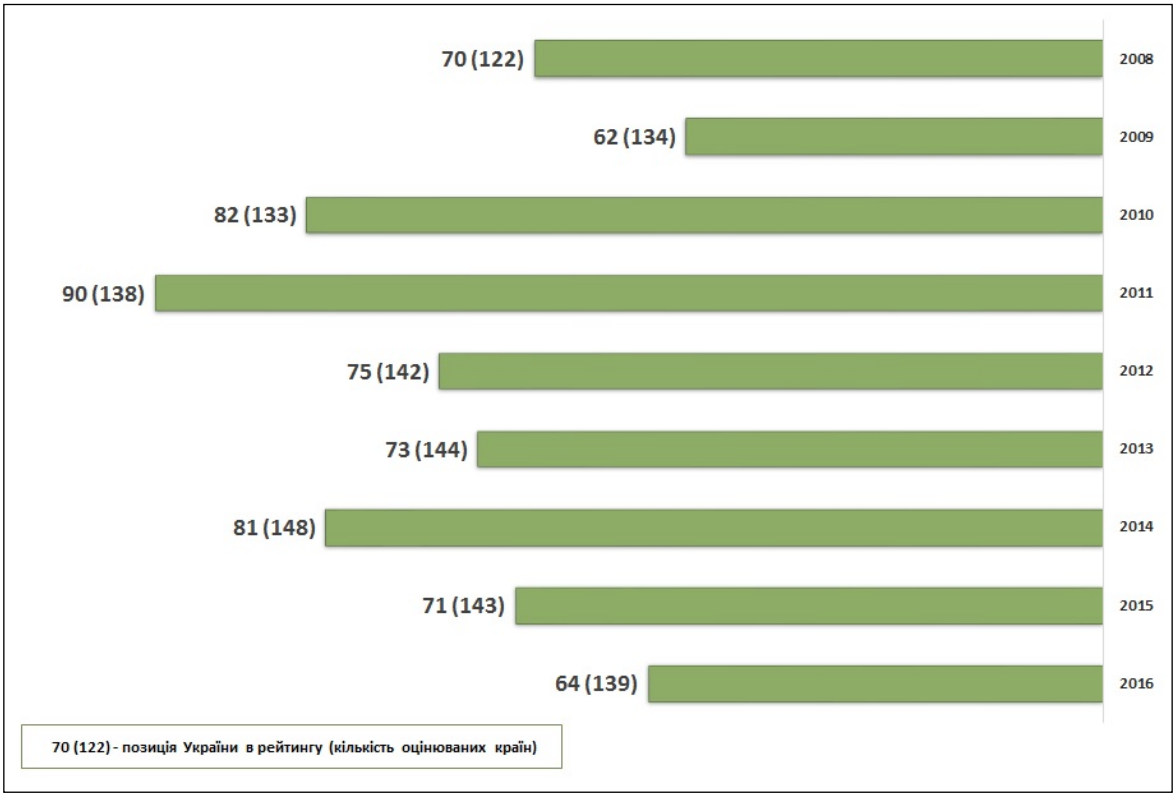


Рис. 1. Рейтингова оцінка України та деяких країн світу за Індексом мережевої готовності

(98,6% у 2011 р., 99,6% у 2013 р.), найнижчий – у сфері готельно-ресторанного бізнесу (80,7% у 2011 р., 82,1% у 2013 р.) [6].

Основними критеріями інформаційного суспільства є кількість та якість наявної в обігу інформації, ефективність її передавання та опрацювання, доступність інформації для кожного [1]. В Україні налічуються 66,5 тис. суб'єктів господарювання різних форм власності, які здійснюють діяльність у сфері зв'язку та інформатизації. Про це йдеться в річному звіті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері інформатизації та зв'язку. Водночас 280 тис. 400 осіб працюють у сфері зв'язку та інформатизації. Загалом працівники сфери ІКТ становлять 13% середньої кількості працівників сфери послуг, а 33% працівників, зайнятих у сфері ІТ України, задіяні у створенні, продажі та обслуговуванні програмних продуктів, призначених і для замовників за кордоном, і для корпоративних користувачів всередині країни.

Цьому сприяють такі конкурентні переваги українських ІТ-фахівців:

1) ціновий фактор;

2) широкий спектр технологічних компетенцій, що дає змогу гнучким чином реалізовувати ІТ-проекти підвищеної складності;

3) наявність у виконавців новинок та бази реалізації складних наукоємних проектів;

4) забезпечення працівниками скороченого періоду виходу продукту на ринок, адже вони проявляють гнучкість у використанні, розподілі та взаємозаміні ресурсів;

5) культурна та географічна близькість до Європи [4].

Загалом поширення інформаційних комп'ютерних технологій приводить до зрушень на вітчизняному ринку праці, які полягають в тому, що змінюється характер праці, зокрема зменшується частка фізичної праці завдяки механізації процесів; змінюється структура зайнятості, зокрема зростає зайнятість у сфері ІТ, галузі послуг; збільшується частка спеціалістів з високим рівнем кваліфікації; змінюється форма організації праці [5].

Згідно з даними аналітичної та консалтингової компанії "IDC" (International Data Corporation, США), понад 1 000 аналітиків якої в 110 країнах вивчають технології, тенденції та можливості галузі на світовому, регіональному та місцевому рівнях, у 2013 р. ринок ІТ в Україні скоротився на 8%, а саме до 2,9 млрд. дол. з 3,2 млрд. дол. Основною причиною падіння стало скорочення ринків ІТ-обладнання на 11,3%, а саме до 2,3 млрд. дол.

До 2020 р. Україна має намір вийти в лідери в галузі ІТ-аутсорсингу. Новий проект, який передбачає створення 100 тис. робочих місць у цій сфері, запускає український уряд разом з представниками ІТ-компаній. Очікується отримання доходів більше 10 млрд. дол. від експорту ІТ-послуг у США і ЄС, а також 1 млрд. дол. інвестицій у розширення та модернізацію освітньої системи. У 2013 р. ство-

рений перший в Україні грантовий фонд у галузі інформаційних технологій “Global Technology Foundation”, метою якого є підтримка ІТ-проектів у сфері державних послуг, зв’язку, медіа, освіти, охорони здоров’я, хмарних обчислень [7].

Серед пріоритетних напрямів розвитку та реформування сфери інформаційних технологій в Україні виділяють:

– ІТ-аутсорсинг, тобто переведення внутрішнього підрозділу чи підрозділів підприємства та пов’язаних з ним всіх активів в організацію, яка є постачальником послуг, що пропонує надати певну послугу протягом визначеного періоду часу за встановленою ціною;

– науково-дослідні центри, які доцільно створювати на засадах державно-приватного партнерства;

– електронну комерцію;

– стартапи, які, згідно з оцінками аналітиків, формують важливий сектор ІТ-ринку;

– ІТ в державному секторі;

– модернізацію системи автоматизації від митного контролю до впровадження електронного уряду, що потребує значних інвестицій, однак є виправданою в перспективі.

Сьогодні у світі спостерігається дефіцит фахівців ІТ-сфери, оскільки ринок ІТ є глобальним, високотехнологічним та висококонкурентним. Тенденції перевищення попиту над пропозицію на ІТ-спеціалістів спостерігаються і в Україні. Через не завжди зважену позицію уряду щодо ІТ-компаній, випадки рейдерських захоплень, низький рівень заробітної платні у вітчизняних компаніях порівняно з іноземними спостерігається відтік спеціалістів та ІТ-компаній за кордон [8].

Для роботи в ІТ-сфері працівники повинні відповідати певним вимогам, а саме мати відповідну освіту, інтелектуальні здібності, вміння працювати в команді, навички самоосвіти, бажання підвищувати кваліфікацію, вміння працювати самостійно (так званий фріланс).

Для вирішення проблеми, що склалась в ІТ-галузі з кадровим забезпеченням, насамперед слід забезпечити високу кваліфікацію персоналу, що може бути досягнута:

– підвищенням якості підготовки фахівців у навчальних закладах;

– пошуком та відбором персоналу під час прийому на роботу;

– підвищенням кваліфікації через постійне навчання на робочому місці;

– створенням такої системи управління персоналом, яка би передбачала системи мотивації, що відповідають особливостям діяльності компанії, її положенню на ринку;

– формуванням корпоративної культури, яка буде спрямовувати працівників на досягнення поставлених цілей, створення атмосфери командного духу, корпоративної соціальної відповідальності;

– розробленням заходів, що будуть спрямовані на утримування найкомпетентніших та талановитих фахівців.

За умови постійного зростання ІТ-сфери в Україні можливим є вихід інформаційних та комунікаційних технологій на третє місце в експорті у 2020 році після аграрного сектору та металургії.

Також необхідно відзначити, що значний розвиток ІТ-сфери є потужним наповнювачем бюджету України, оскільки значна кількість індивідуальних підприємців цієї сфери сплачує податки.

Наявність висококваліфікованих ІТ-спеціалістів формує конкурентні переваги України, адже вона входить в трійку найкращих держав щодо кадрового потенціалу в Центральній та Східній Європі. Очікувана кількість ІТ-працівників становитиме 180 тис. осіб у 2020 р., що дасть змогу створювати близько 20 тис. робочих місць щорічно, а розмір середньої заробітної плати складатиме близько 2 тис. у. о.

В разі песимістичного сценарію розвитку, що включає високу ставку оподаткування у 2016–2020 рр. та перехід ІТ-сфери до ведення тіньового бізнесу, можливими є еміграція ІТ-фахівців та скорочення податкових надходжень. Підсумовуючими внесками ІТ-сфери в економіку України є:

– формування іміджу держави як інвестиційно привабливої;

– залучення інвестицій в Україну та зміцнення економіки країни;

– стрімке та стабільне зростання ІТ-індустрії;

– збільшення обсягу галузі в 6,4 разів, а саме до 182 млрд. грн., до 2020 р.;

– значні податкові надходження ІТ ПП до бюджету за 2016–2020 рр.;

– створення нових робочих місць [9].

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши сучасні тенденції, пов’язані з розвитком ІТ-сфери та її кадровим забезпеченням, визначили, що підтримка з боку держави є недостатньо дієвою.

Перехід від індустріального до інформаційного суспільства та економіки зумовлює зміни в системі управління кадровим забезпеченням підприємства, зокрема в ІТ-сфері. Отже, для ефективного розвитку ІТ-ринку в Україні держава повинна мати цілісне бачення ІТ-індустрії; виділяти ІТ-індустрію в пріоритетну галузь; створювати стимули та підтримувати розвиток галузі. Представники ІТ-ринку мають формувати асоціації, кластери та інші об’єднання ІТ-компаній; делегувати своїх представників до органів влади; розробляти власні ініціативи та просувати їх через профільні спілки.

Перспективою подальшого дослідження у визначеному напрямі має стати поглиблений аналіз розвитку ІТ-компаній для конкретизації заходів щодо покращення ситуації в галузі, зокрема стосовно розроблення пріоритетних напрямів удосконалення кадрового забезпечення, створення умов для його реалізації та контролю за його використанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пиріг С., Нужна О. Інформаційні технології та їх використання на підприємствах України. Економічний форум. 2014. № 3. С. 190–195. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_3_30.pdf.
2. Седікова І., Седіков Д. Сучасний стан розвитку телекомунікаційного простору України. Економіка харчової промисловості. 2014. № 4. С. 74–78. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2014_4_13.pdf.
3. Актуальні питання та перспективи кадрового забезпечення ІТ-сфери в Україні. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1519.
4. The World Bank Data. URL: http://data.worldbank.org.
5. Сандугей В. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток українського ринку праці. Україна: аспекти праці. 2014. № 1. С. 29–34.
6. Українське ІТ: не проґавити майбутнього. URL: http://tyzhden.ua/Society/130753.
7. Чайковська М. Стратегії розвитку ІТ-ринку України в умовах фінансової кризи. Вісник соціально-економічних досліджень. 2009. № 35. С. 132–138.
8. Про затвердження плану заходів щодо забезпечення розвитку освіти у сфері інформаційних технологій на період до 2013 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1036-2011-%D1%80.
9. Бабанін О. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі. Статистика України. 2013. № 1. С. 22–27. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/su_2013_1_6.pdf.

REFERENCES:

1. Pirig S. Information technologies and their use at the enterprises of Ukraine / S. Pirig, O. Nugna // Economical forum. – 2014. – No. 3. – P. 190–195. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_3_30.pdf.
2. Sedikova I. Modern state of the development of the telecommunication space of Ukraine / I. Sedikov, D. Sedikov // Economy of the food industry. – 2014. – No. 4. – P. 74–78. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2014_4_13.pdf.
3. Current issues and perspectives of human resources provision of IT sphere in Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.niss.gov.ua/articles/1519.
4. The World Bank Data [Electronic resource]. – Access mode: http://data.worldbank.org.
5. Sandughey V. The Influence of Information and Communication Technologies on the Development of the Ukrainian Labor Market / V. Sandughey // Ukraine: Aspects of Labor. – 2014. – No. 1. – P. 29–34.
6. Ukrainian IT: do not play the future [Electronic resource]. – Access mode: http://tyzhden.ua/Society/130753.
7. Tchaikovsky M. Strategies of development of the IT market of Ukraine in the conditions of the financial crisis / M. Tchaikovska // Bulletin of social and economic research / Collected works of science. № 35, 2009. P. 132–138.
8. On approval of the plan of measures to ensure the development of education in the field of information technology for the period until 2013 [Electronic resource]. – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1036-2011-%D1%80.
9. Babanin O. Statistics on the development of the IT market in the USA, Ukraine and the world / O. Babanin // Statistics of Ukraine. – 2013. – № 1. – P. 22–27. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/su_2013_1_6.pdf.

Stroiko T.V.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of International Economic Relations and Economy Department of
Mykolaiv National University named after V.O. Suhomlynskiy
Taras'uk O.O.
Student
Mykolaiv National University named after V.O. Suhomlynskiy

THE MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF THE INFORMATION TECHNOLOGY MARKET IN UKRAINE

The article examines the state of the domestic IT industry. In the context of world integration processes, the importance of the sphere of information technologies for the Ukrainian economy was substantiated. For Ukraine, the IT sphere is particularly important because, given the general economic and political crisis; it is capable of smoothing these phenomena with the help of rapid development, as well as ensuring the functioning of many related industries.

The purpose of our study was to substantiate the main tendencies of the development of the Ukrainian information technology market in conditions of accelerating the scientific and technological progress of global competition and formulating proposals for the development of this area in Ukraine.

Among the priority areas of development and reform of the IT sphere in Ukraine are: IT outsourcing, that is, the transfer of the internal unit or units of the enterprise and all related assets to the organization-provider of services, offering to provide a certain service for a specified period of time at a fixed price; research centers that are expedient to create on the basis of public-private partnership; e-commerce; startups, which, according to analysts, form an important sector of the IT market; IT in the public sector; Modernization of the automation system, ranging from customs control to the introduction of e-government, requires significant investment, but is justified in the long term.

The transition from the industrial to the information society and economy leads to changes in the system of personnel management of the enterprise, in particular in the IT field. Therefore, for the effective development of the IT market in Ukraine on the part of the state, it is necessary to have a holistic view of the IT industry; allocation of the IT industry to the priority industry; government incentives and support for industry development. IT market players should form associations, clusters and other IT companies; delegation of its representatives to the authorities; development of own initiatives and their promotion through profile unions.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF MANAGING FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE ENTERPRISE

УДК 658.1

Тодосійчук В.Л.
к.п.н., доцент,
доцент кафедри
адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницький національний аграрний
університет

У статті розглянуто питання управління фінансовими ресурсами державного підприємства, роль цих підприємств для фінансової економіки України. Запропоновано класифікацію державних підприємств та розрахунок фінансових показників різних категорій діяльності державного підприємства. Виявлено специфічні риси діяльності державних підприємств в умовах нестабільної ситуації в країні.
Ключові слова: *державні підприємства, управління, фінансові ресурси, діяльність, коефіцієнти, Україна.*

В статье рассмотрены вопросы управления финансовыми ресурсами государственного предприятия, роль этих предприятий для финансовой экономики Украины. Предложены классификация государственных предприятий и расчет финансовых показателей различных категорий деятельности государственного предприятия. Выявлены специфические черты деятельности государственных предприятий в условиях нестабильной ситуации в стране.
Ключевые слова: *государственные предприятия, управление, финансовые ресурсы, деятельность, коэффициенты, Украина.*

The article deals with the management of financial resources of the state enterprise, the role of these enterprises for the financial economy of Ukraine. The classification of state enterprises and the calculation of financial indicators of various categories of activity of the state enterprise are offered. The specific features of activity of state enterprises in the conditions of unstable situation in the country are revealed.
Key words: *state enterprises, management, financial resources, activity, coefficients, Ukraine.*

Постановка проблеми. Державні підприємства є важливим та об'єктивно необхідним елементом структури сучасного суспільства, пов'язаним з роллю держави в економіці, наявністю потреб, задоволення яких не може забезпечити приватне виробництво, підлегле інтересам отримання прибутку.

Проте практика останніх років господарювання показала, що існують суперечності між потенціалом державного виробничого сектору та незадовільними соціально-економічними результатами його функціонування в умовах ринку. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває процес удосконалення управління фінансами державних підприємств, що дає змогу реалізувати наявний матеріальний та фінансовий ресурс цього унікального елементу ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретико-практичних проблем управління фінансовими ресурсами державних підприємств є принципово новим для української економічної науки. Окремі питання, присвячені проблемам фінансової діяльності підприємств державного сектору, відображені в роботах Ю.В. Алескерової, Г.М. Калетніка, А.І. Колганова, І.О. Луніної, В.Л. Тодосійчука та інших вчених.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття низки проблем щодо управління фінансовими ресурсами державного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна світова фінансова криза показала обмежену ефективність ринкових механізмів регулювання та довела необхідність державного втручання в економіку. Посилення ролі держави в регулюванні економіки вимагає створення гнучкої та економічно обґрунтованої системи державного підприємництва, яка би повністю відповідала світовому досвіду побудови ефективних ринкових відносин.

Тільки комплексний системний підхід до дослідження механізмів впливу з боку держави на процеси формування та розвитку інституту підприємництва дасть змогу побудувати оптимальну структуру економіки України, визначить інструменти забезпечення її збалансованості, стабільності та конкурентоспроможності в умовах глобалізації та світової економічної кризи.

Сьогодні в Україні існують підприємства різних форм власності, зокрема державні підприємства, які функціонують на основі державної власності.

Державне підприємство – це самостійна господарська одиниця з правами юридичної особи, яка функціонує на основі державної форми власності в різних галузях народного господарства.

Сьогодні фінансові процеси в Україні супроводжуються процесом приватизації підприємств та створенням нових підприємницьких структур, що зумовлює еволюцію відносин власності та типів суб'єктів господарювання щодо забезпечення їхньої різноманітності. Одними з характеристик фінансів України є різноманітність форм власності та оптимальне поєднання приватного й державного секторів економіки. Нині державний сектор є важливим елементом фінансової системи та умовою успішного розвитку сучасного суспільства. Разом з іншими засобами державні підприємства використовуються як інструмент регулювання фінансів загалом. За допомогою державних підприємств держава розв'язує багато економічних та соціальних задач, пов'язаних з вирішенням ключових загальнонаціональних проблем, таких як підтримка цілісності суспільного відтворюваль-

ного процесу та згладжування циклічних коливань; забезпечення прогресивних структурних змін в економіці; становлення й розвиток соціальної інфраструктури; охорона навколишнього середовища; проведення регіональної політики; забезпечення науково-технічного прогресу.

Державне підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, діяльність якого заснована на державній власності, що здійснює виробництво товарів, надання послуг та суспільних благ, науково-дослідну, комерційну або некомерційну діяльність задля отримання прибутку чи задоволення суспільних потреб.

Основна мета діяльності державних підприємств полягає у здійсненні пріоритетних загальнодержавних науково-виробничих та науково-технічних програм, розбудові виробничої та соціальної інфраструктури, необхідної для нормального функціонування та розвитку соціально-економічної системи.

Специфічною рисою державних підприємств є те, що держава або контрольовані нею установи володіють часткою капіталу, якої достатньо для контролю за їх діяльністю.

Державне підприємство повинне мати такі ознаки:

– відповідна форма власності капіталу;

– наявність ефективних форм контролю за управлінням з боку державних органів;

– цільова спрямованість діяльності на вирішення певних суспільних проблем загальнодержавного або місцевого значення;

– самостійність господарюючого суб'єкта;

– права юридичної особи.

Об'єктами державного підприємства найчастіше стають ті види господарської діяльності, які потребують значних обсягів стартового капіталу, мають тривалі терміни його окупності, де приватні чи колективні підприємства не можуть забезпечити достатньої норми прибутку для розширеного відтворення. Особливості діяльності державних підприємств такі.

1) Функціонування державних підприємств – це виключна форма розвитку тих галузей та напрямів економіки, які відіграють провідну роль у забезпеченні відповідного рівня національної безпеки країни. У більшості країн з розвиненою ринковою економікою до таких галузей належать оборонна промисловість, залізничний транспорт тощо.

2) Державні підприємства забезпечують заповнення тих ринкових ніш та напрямів задоволення соціальних потреб суспільства, в яких внаслідок низької норми прибутку (навіть в умовах повної неприбутковості) підприємства інших форм власності не бажають здійснювати підприємницьку діяльність, але ефективний суспільний розвиток не може бути забезпечений без відповідного задоволення цих соціальних проблем.

3) Створення державних підприємств – це один зі способів забезпечення національних інтересів за стратегічними напрямами виробництва, форма захисту цих напрямів від експансії іноземного капіталу.

4) Діяльність державних підприємств – це один з дієвих інструментів впливу держави на негативні фактори розвитку економіки та подолання кризових умов цього розвитку за рахунок можливостей більш жорсткого державного регулювання й координації їхньої господарської діяльності.

5) Державні підприємства виступають як впливовий інструмент державного регулювання цін на внутрішньому ринку, більш м' яка форма державного втручання у становлення цінової рівноваги задля забезпечення захисту найбільш соціально вразливих верств населення.

6) Державні підприємства зберігають роль в тих капіталомістких галузях, де приватний капітал внаслідок недостатнього накопичення не може забезпечити створення відповідних за масштабами та рівнем застосування сучасних технологій підприємств.

Розглянемо детальніше сутність фінансових ресурсів підприємства різними науковцями. На основі порівняльного аналізу теоретичних досліджень та узагальнення наукових підходів до класифікації фінансових ресурсів підприємств можна надати систематизовану класифікацію фінансових ресурсів підприємства щодо різноманітності джерел їх формування (рис. 1).

З огляду на те, що більшість авторів наукових досліджень під фінансовими ресурсами підприємства розуміє також його капітал, який, на їхню думку, є перетвореною формою фінансових ресурсів, то цю схему (рис. 1) можна доповнити структурою джерел формування капіталу суб'єктів господарювання.

Фінансові ресурси державного підприємства тісно пов'язані з фінансовою системою держави, становлять її невід'ємну частину. При цьому слід зауважити, що до фінансової системи держави входять фінанси підприємств усіх форм власності, але фінанси державних підприємств мають більш складну систему зв'язків з фінансами держави.

Цю систему прямих та зворотних зв'язків між фінансами окремих державних підприємств і державними фінансами України можна простежити на рис. 2.

З урахуванням розглянутих у роботі основних форм зовнішніх та внутрішніх фінансових зв'язків державного підприємства визначено сутність категорії його фінансових відносин, яка сформульована таким чином: фінансові відносини державного підприємства характеризують особливі форми його внутрішніх та зовнішніх фінансових зв'язків, які генерують фінансові потоки, пов'язані з формуванням, розподілом та використанням його фінансових ресурсів.

Рис. 1. Схема фінансових взаємозв'язків між державними підприємствами та державними фінансами України

На підставі розглянутих категорій сутність поняття «управління фінансами державних підприємств» пропонується визначити таким чином: невід'ємна складова загального управління його господарською діяльністю, що визначається комплексом принципів, методів та форм організації управління всіма аспектами його фінансової діяльності.

Запропонована система показників оцінювання може бути використана в процесі проведення як статичного, так і динамічного фінансового аналізу результативності управління фінансами державного підприємства.

Крім того, порівняння державних та приватних підприємств зазвичай буває некоректним, тому що вони здебільшого націлені на досягнення різних фінансових та соціально-економічних результатів.

Не можна так само не враховувати обмеження, пов'язані з можливістю розвивати конкуренто-

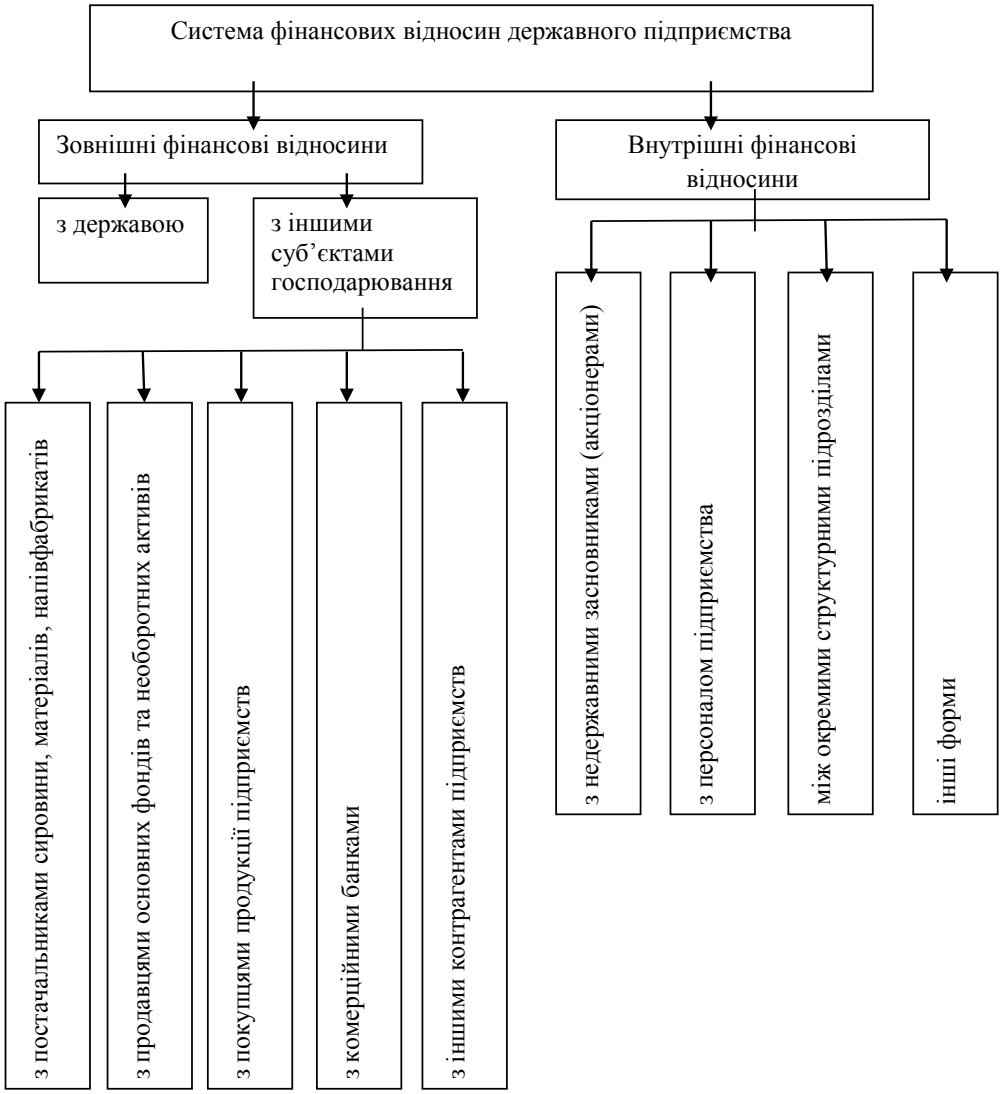


Рис. 2. Система фінансових відносин державного підприємства

спроможне національне виробництво, що могло би повністю протистояти зовнішнім міжнародним монополіям. Ця обставина визначила активний розвиток державного сектору підприємництва в багатьох галузях. Саме конкуренція з боку інших країн, загроза втрати контролю держави над економікою є одними з факторів, що формують необхідність існування державного сектору економіки. Державні підприємства в Україні демонструють гіршу прибутковість, ніж приватні. Серед найбільших галузей це особливо яскраво виявляється в агросекторі. У 2016 році в Україні діяли 3 444 державні підприємства. У Польщі їх лише 326. Як показав аналіз, проведений експертами Центру економічної стратегії, державні підприємства в Україні менш прибуткові, ніж приватні, на 2,9 відсоткові пункти.

Втім, отримання прибутку не може бути причиною державного володіння підприємством. Нею може бути хіба що суспільно корисна функція.

Згідно зі стандартом ОЕСР обґрунтування державної власності на підприємство повинне мати громадський інтерес, а саме створення суспільних благ, робота на ринку природних монополій, підтримка стратегічних національних інтересів. Отримання прибутку не входить до переліку можливих цілей державної власності.

Оскільки країни ЄС є членами ОЕСР, їх політика щодо власності на підприємства відповідає цьому стандарту. Дослідження Європейської комісії демонструє, що приватні підприємства мають набагато кращі результати, ніж державні.

Якщо підприємство є одночасно державним та сільськогосподарським, то його прибутковість за інших рівних умов менша на 7,7 відсоткові пункти, ніж у недержавних несільськогосподарських підприємств.

Коли в країні відбувались вибори, різниця між прибутковістю державних та приватних компаній у вісьмох галузях була на рівні років без виборів, але у двох галузях ця різниця ще більше зростала не на користь державних підприємств, тобто в аграрному секторі різниця між прибутковістю державних

та недержавних підприємств становить 14,8 відсоткові пункти на користь приватних підприємств.

Перевірка подібних ефектів державної власності у двох інших з трьох провідних галузей за чисельністю підприємств (операції з нерухомим майном та оптова торгівля) показала, що там таких ефектів від державної власності немає. Якщо припустити, що кожне державне підприємство у 2016 році не отримало додаткові 2,9 відсоткові пункти прибутку, то це означає, що держава як власник не отримала додатково близько 4,93 млрд. грн. лише за рік. Водночас такий ефект набагато менший за аналогічні ефекти в різних галузях в ЄС, а саме від 8 до 32 відсоткових пунктів. Це може пояснюватись методологічними розбіжностями й тим, що в Україні приватні підприємства приховують доходи від оподаткування, а державні підприємства не мають стимулів до цього. Зокрема, у 2016 році негативний прибуток мали 27% приватних підприємств, а серед державних підприємств таких було 30%. Складна податкова система створює стимули для уникнення оподаткування, однак вона ж ці стимули й задовольняє завдяки багатьом легальним методам.

Так, в табл. 1 наведено класифікацію фінансових ресурсів підприємства за різними характеристиками, які систематизовані автором.

Згідно з поділом фінансових ресурсів за кругообігом виділяють ті, з якими підприємство починає свою діяльність і які концентруються у статутному фонді, тобто початкові фінансові ресурси, та ті, які отримані підприємством у результаті його діяльності у формі чистого доходу (прибутку), тобто прирощені.

За характером використання виділяють матеріалізовані фінансові ресурси, тобто вкладені в основні засоби, які постійно забезпечують виробничий процес, та ті, що перебувають в обігу, обслуговуючи окремий виробничий цикл, тобто оборотні кошти.

За метою використання фінансові ресурси поділяються на цільові (резервний капітал, спеціальні фонди), які можуть бути використані лише на попередньо зазначені цілі, та універсальні, які не мають обмежень щодо напряму застосування.

Критеріями оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства є фінансова стійкість, ліквідність та платоспроможність.

Розрізняють такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (на практиці зустрічається дуже рідко) – ситуація, за якої власні оборотні кошти забезпечують запаси та витрати підприємства;

2) нормальний стійкий фінансовий стан – ситуація, за якої запаси та витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан – ситуація, за якої запаси та витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик;

4) кризовий фінансовий стан – ситуація, за якої запаси та витрати не забезпечуються джерелами їх формування, а підприємство перебуває на межі банкрутства.

Таблиця 1

Класифікація фінансових ресурсів державного підприємства

Класифікаційна ознака	Види фінансових ресурсів
За видами господарської діяльності	Операційні, інвестиційні, фінансові.
За джерелами формування	Власні, позичені, залучені.
За об’єктами інвестування	У фінансові інструменти, в реальні інвестиційні об’єкти.
За кругообігом	Початкові, нагромаджені.
За характером використання	Матеріалізовані, обігові кошти.
За напрямами залучення	Зовнішні, внутрішні.
За видами сформованих активів	Необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів.
За джерелами покриття активів	Власний капітал, забезпечення подальших витрат і платежів, довгострокові зобов’язання.
За ступенем ліквідності активів	Найбільш ліквідні, швидко реалізовані, повільно реалізовані, важко реалізовані.
За ймовірністю погашення зобов’язань	Найбільш термінові зобов’язання, короткострокові пасиви, довгострокові пасиви, постійні пасиви.
За призначенням	Для виконання фінансових зобов’язань, забезпечення розширеного відтворення, забезпечення інших господарських та соціальних потреб.
За матеріально-речовою структурою	Грошові кошти та їх еквіваленти, фінансові ресурси, перетворені в матеріальну форму, тобто капітал.
За терміном використання	Вкладені, використані.
За об’єктом інвестування	Основний, оборотний.
За метою використання	Виробничий, фінансовий, спекулятивний.
За стадією утворення	Початкові, державні, акціонерні, приватні.
За видатками або напрямами використання	Поповнення фонду відшкодування, формування фонду споживання, формування фонду нагромадження.

Фінансова стійкість підприємства також залежить від ефективного вибору джерел фінансування та визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних та запозичених коштів. Для цього обчислюються відносні показники фінансової стійкості (табл. 2).

Для визначення кредитоспроможності оцінюють показники ліквідності та платоспроможності державного підприємства. Ці поняття дуже близькі.

Для їх оцінювання використовують показники, зазначені в табл. 3.

Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед контрагентами шляхом перетворення активів на гроші. Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань цього періоду. Платоспроможність підприємства свідчить про наявність грошових коштів упродовж достатнього періоду часу для вчасного виконання фінансових зобов'язань.

Оскільки основні засоби займають значну частину активів державного підприємства, актуаль-

Таблиця 2

Характеристика та обрахунок відносних показників фінансової стійкості

Показник	Обрахунок	Нормативне значення	Сутність
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / активи	≥0,5	Частка власного капіталу в сумі джерел фінансування підприємства.
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Зобов'язання / активи	<0,5	Частка зобов'язань в сумі джерел фінансування підприємства.
Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / власний капітал	1–2	Кількість активів, що припадає на 1 грн. власного капіталу підприємства.
Коефіцієнт фінансової стійкості	(Власний капітал + довгострокові зобов'язання) / активи	0,75–0,9	Частка стабільних джерел у фінансових ресурсах підприємства.
Коефіцієнт фінансового ризику	Зобов'язання / власний капітал	<0,7	Обсяг зобов'язань, що припадають на 1 грн. власного капіталу.
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал / власний капітал	0,3–0,5	Частка власного капіталу, якою підприємство може маневрувати, тобто яку воно може спрямовувати в оборотні активи.
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / запаси	0,5–0,8	Частка запасів, яка фінансується за рахунок стабільних джерел.
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	Власні оборотні кошти / оборотні активи	≥0,1	Часта стабільних джерел у фінансуванні оборотних активів.
Коефіцієнт покриття відсотків	(Прибуток до оподаткування + витрати на виплату відсотків) / витрати на виплату відсотків	>1	Потенційна спроможність підприємства погасити позику та ступінь захищеності кредиторів від несплати процентних платежів.

Джерело: сформовано автором за літературними джерелами

Таблиця 3

Характеристика та обрахунок показників ліквідності й платоспроможності

Показник	Обрахунок	Нормативне значення	Сутність
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Абсолютно ліквідні активи / поточні зобов'язання	0,2–0,35	Частка поточних зобов'язань, яку підприємство може негайно погасити за рахунок високоліквідних активів.
Коефіцієнт термінової ліквідності	Високоліквідні активи / поточні зобов'язання	0,7–0,8; оптимально 1	Прогнозні платіжні можливості підприємства за умови вчасного проведення розрахунків з дебіторами.
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт загального покриття)	Поточні активи / поточні зобов'язання	1–2	Очікувана платоспроможність підприємства за період, який дорівнює середній тривалості обігу всіх його обігових коштів.
Коефіцієнт ліквідності під час мобілізації коштів	Запаси / поточні зобов'язання	0,5–0,7	Достатність матеріальних та виробничих запасів для погашення короткострокових боргів за необхідності їх розпродажу.

ним є аналіз показників їх руху, тобто витрат на придбання нового устаткування, та ефективності їх використання, тобто визначення того, чи були понесені витрати, необхідні в аналізованому періоді, чи потрібно їх здійснювати у майбутньому. Характеристику та обрахунок цих показників наведено в табл. 4.

Таким чином, ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності загалом. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства. «Золоте правило» фінансів підприємств передбачає додержання умови, за якої темпи зростання прибутку підприємства мають перевищувати темпи зростання обсягів продажу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (майна).

Наявність нових основних засобів та продовження їх заміни не є остаточним підтвердженням того, що вони є ефективним напрямом використання фінансових ресурсів державного підприємства. Для цього необхідно оцінити їх віддачу шляхом використання показників табл. 5.

Таблиця 4

Характеристика та обрахунок показників руху основних засобів

Показник	Обрахунок	Нормативне значення	Сутність
Коефіцієнт надходження	Надходження основних засобів / первісна вартість основних засобів на кінець року	Позитивно оцінюється зростання	Частка нових основних засобів.
Коефіцієнт вибуття	Вибуття основних засобів / первісна вартість основних засобів на початок року	Позитивно оцінюється зменшення	Частка основних засобів, що вибули за рік.
Коефіцієнт приросту	(Надходження основних засобів – вибуття основних засобів) / первісна вартість основних засобів на початок року	Позитивно оцінюється зростання	Значення зростання первісної вартості основних засобів в результаті їх руху за рік.

Джерело: сформовано автором за літературними джерелами

Таблиця 5

Характеристика та обрахунок показників ефективності використання основних засобів

Показник	Обрахунок	Нормативне значення	Сутність
Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів / чистий дохід	Позитивно оцінюється зменшення	Кількість основних фондів, які потрібно витратити на виготовлення одиниці продукції.
Фондовіддача	Чистий дохід / середньорічна вартість основних засобів	Позитивно оцінюється зростання	Кількість прибутку, отриманого на 1 грн. основних виробничих фондів.
Рентабельність основних засобів	Чистий прибуток / середньорічна вартість основних засобів	Позитивно оцінюється зростання	Сума валового прибутку на 1 грн. основних засобів.

Джерело: сформовано автором за літературними джерелами

Таблиця 6

Характеристика та обрахунок показників рентабельності активів

Показник	Обрахунок	Нормативне значення	Сутність
Рентабельність активів (інвестицій)	Чистий прибуток / середня величина активів	Позитивно оцінюється зростання	Частка чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. вкладених активів.
Термін окупності активів (інвестицій)	100% / рентабельність активів	Позитивно оцінюється зменшення	Період, за який будуть компенсовані чистим прибутком кошти, інвестовані в активи.
Рентабельність необоротних активів	Чистий прибуток / середня величина необоротних активів	Позитивно оцінюється зростання	Величина чистого прибутку, що припадає на кожну гривню необоротних активів.
Термін окупності необоротних активів	100% / рентабельність необоротних активів	Позитивно оцінюється зменшення	Період, за який будуть компенсовані чистим прибутком кошти, інвестовані в необоротні активи.
Рентабельність оборотних активів	Чистий прибуток / середня величина оборотних активів	Позитивно оцінюється зростання	Величина чистого прибутку, що припадає на кожну гривню оборотних активів.
Термін окупності оборотних активів	100 % / рентабельність оборотних активів	Позитивно оцінюється зменшення	Термін, за який окупляться всі оборотні активи підприємства.

Окрім зазначених вище показників, обраховують також рентабельність за активами та пасивами. Показники, наведені в табл. 6, дають змогу зрозуміти, яку вигоду приносить підприємству наявна структура напрямів використання фінансових ресурсів акціонерного товариства.

Рентабельність позикового капіталу характеризує здатність підприємства генерувати необхідний прибуток в процесі господарського використання позикового капіталу. Вона визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу.

Отже, для аналізу ефективності управління фінансовими ресурсами державного підприємства обраховують два блоки показників, пов'язаних з пасивами та активами підприємства відповідно, насамперед визначають динаміку складу, структури та напрямів використання фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведених досліджень можна зробити такі висновки. Фінансові ресурси є базою для функціонування фінансів, їх матеріальним втіленням, приймають грошову форму, що дає змогу виділити їх з великої кількості інших економічних категорій. Фінансова система України поєднує фінансові ресурси держави та фінансові ресурси підприємств. Фінансові ресурси підприємства забезпечують функціонування економіки на мікрорівні, ефективну діяльність підприємства, його належний розвиток та задоволення потреби працюючих. В науковій літературі досі відсутній єдиний підхід до визначення поняття фінансових ресурсів та їх класифікації, що суттєво впливає на встановлення їх ролі та призначення, складу, методів впливу на ефективність господарювання.

Управління фінансовими ресурсами ДП є складовою частиною управління фінансами та розглядається як одна з функцій фінансового менеджменту. В загальній структурі функціонування системи управління фінансами господарюючих суб'єктів фінансові ресурси є одними зі складових елементів керованої системи, тобто об'єкта управління, куди також входять джерела фінансових ресурсів та фінансові відносини. Об'єктом управління є сукупність фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В., Ременюк А.Р. Управління фінансовими ресурсами державних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 30. Ч. 2. С. 45–47.

2. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. Житомир: вид-во ІТІ, 2002. 269 с.

3. Кнейслер О.В., Шупа Л.З. Теоретико-прагматичні підходи до визначення фінансових потоків. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць. Вип. 28. Острог: видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. С. 113–118.

4. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.

5. Тодосійчук В.Л., Ременюк А.Р. Управління фінансовими ресурсами підприємств регіону. Економічні, політичні та культурологічні аспекти європейської інтеграції України в умовах нових глобалізаційних викликів: матеріали доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 16–17 квітня 2018 року). Ужгород: видавничий дім «Гельветика», 2018.

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu.V. Upravlinnya finansovimi resursami derzhavnikh pidpriємstv / Yu.V. Aleskerova, A.R. Remenyuk / Prichornomors'ki ekonomichni studiї. – 2018. – Vip. 30. – Ch. 2. – S. 45–47.

2. Kireytsev G.G. Finansi pidpriємstv: [navch. posib.] / G.G. Kireytsev – Zh.: vid-vo ITI, 2002. – 269 s.

3. Kneysler O.V. Teoretiko-pragmatichni pidkhodi do viznachennya finansovikh potokiv / O.V. Kneysler, L.Z. Shupa // Naukovi zapiski Natsional'nogo universitetu "Ostroz'ka akademiya". Seriya "Ekonomika": zbirnik naukovikh prats'. – Ostrog: vidavnitstvo Natsional'nogo universitetu "Ostroz'ka akademiya", 2015. – Vip. 28. – S. 113–118.

4. Oparin V.M. Finansi (zagal'na teoriya): [navch. posib.] / V.M. Oparin. – 2-ge vid., dop. i pererob. – K.: KNEU, 2002. – 240 s.

5. Todosiychuk V.L. Upravlinnya finansovimi resursami pidpriємstv regionu / V.L. Todosiychuk, A.R. Remenyuk / Materiali dopovidey Mizhnar. nauk.-prakt. konf. "Ekonomichni, politichni ta kul'turologichni aspekti єvropeys'koї integratsiї Ukraїni v umovakh novikh globalizatsiynikh viklikiv" (m. Uzhgorod, 16–17 kvitnya 2018 roku). – Uzhgorod: vidavnichiy dim "Gel'vetika", 2018.

Todosiychuk V.L.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Administrative
Management the Alternative Energy
Vinnitsa National Agricultural University

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF MANAGING FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE ENTERPRISE

State enterprises are an important and objectively necessary element of the structure of modern society, connected with the role of the state in the economy, the availability of needs, the satisfaction of which cannot provide private production, subordinate to the interests of profit.

However, the practice of recent years of management has shown that there are contradictions between the potential of the state industrial sector and the unsatisfactory socio-economic results of its functioning in a market environment. In connection with this, the process of improving the financial management of state-owned enterprises is becoming increasingly important, which allows to realize the available material and financial resources of this unique element of the market economy.

The purpose of the article is to reveal a number of problems with the management of financial resources of a state enterprise.

The current global financial crisis has shown limited effectiveness of market regulation mechanisms and proved the need for state intervention in the economy. Strengthening the role of the state in regulating the economy requires the creation of a flexible and economically sound system of state-owned entrepreneurship that fully corresponds to the world experience in building effective market relations.

Only a comprehensive system approach to the study of the mechanisms of state influence on the processes of formation and development of the Institute of Entrepreneurship will allow constructing an optimal structure of the Ukrainian economy, identifying the tools for ensuring its balance, stability and competitiveness in the conditions of globalization and the global economic crisis.

Based on the research carried out, the following conclusions can be drawn: Financial resources are the basis for the functioning of finances, their material embodiment, takes a monetary form that allows them to be distinguished from a large number of other economic categories. The financial system of Ukraine combines the financial resources of the state and the financial resources of enterprises. The company's financial resources ensure the functioning of the economy at the micro level, the effective activity of the enterprise, its proper development and satisfaction of the needs of the employees. In the scientific literature, there is still no single approach to the definition of the concept of financial resources and their classification, which significantly affects the establishment of their role and purpose, composition, methods of influencing the efficiency of management.

Management of financial resources The SE is an integral part of financial management and is considered as one of the functions of financial management. In the general structure of the functioning of the financial management system of economic entities, financial resources are one of the components of a managed system, that is, an object of management, which also includes sources of financial resources and financial relations. The object of management is the totality of financial resources at the disposal of the entity.

ПЕРСПЕКТИВНІ ДЛЯ УКРАЇНИ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ
PERSPECTIVE FOR UKRAINE SCENARIOS OF DEVELOPMENT OF LAND REFORM

УДК 332.2.021(477)

Ющенко Н.Л.
к.е.н, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет

Стаття присвячена узагальненню досвіду європейських країн з формування, розвитку та регулювання ринку землі, а також перспективних для України сценаріїв розвитку земельної реформи. За результатами аналізу досвіду країн Європи щодо їх просування до високих соціальних стандартів та ефективних методів виробництва шляхом лібералізації та вивільнення ринку від регуляторних обмежень акцентована увага на чотирьох типових моделях земельної реформи в Україні, таких як повна лібералізація, лібералізація з кількісними обмеженнями, лібералізація з обмеженнями для іноземців, пролонгація умов закритого ринку.
Ключові слова: *земельна реформа, ринок землі, сільське господарство, сталий розвиток.*

Статья посвящена обобщению опыта европейских стран по формированию, развитию и регулированию рынка земли, а также перспективным для Украины сценариям развития земельной реформы. По результатам анализа опыта стран Европы касательно их продвижения к высоким социальным стандартам и эффективным методам производства путем либерализации и освобождения рынка от регуляторных ограничений акцентировано внимание на четырех типчиных моделях земельной реформы в Украине, таких как полная либерализация, либерализация с количественными ограничениями, либерализация с ограничениями для иностранцев, пролонгация условий закрытого рынка.
Ключевые слова: *земельная реформа, рынок земли, сельское хозяйство, устойчивое развитие.*

The article is devoted to summarizing the experience of European countries related to the formation, development and regulation of the land market, as well as scenarios for the development of land reform that are promising for Ukraine. According to the analysis of European countries 'experience in moving towards high social standards and efficient production methods by liberalizing and freeing the market from regulatory restrictions, attention was focused on four typical models of land reform in Ukraine: full liberalization, liberalization with quantitative restrictions, liberalization with restrictions for foreigners, prolongation of the conditions of the closed market.
Key words: *land reform, land market, agriculture, sustainable development.*

Постановка проблеми. Продовольчі товари, отримані за рахунок використання землі, становлять 98%, а в найближчому майбутньому земельно-ресурсний потенціал залишиться основою людської цивілізації, незважаючи на успіхи генної інженерії та хімічної галузі. Сьогодні більше 805 млн. осіб у світі недоїдають. Згідно з прогнозами демографів до 2030 року кількість голодуючих на планеті сягне 1 млн. осіб. Зростання чисельності населення потребує збільшення виробництва продуктів харчування приблизно на 60% [1].

Сільське господарство – перспективний напрям розвитку будь-якої країни. Однією з першочергових глобальних цілей сталого розвитку до 2030 року, відповідно до резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: порядок денний розвитку у галузі сталого розвитку на період до 2030 року», є досягнення продовольчої безпеки завдяки сприянню сталому розвитку сільського господарства [2].

Найбільшу територію України займають землі сільськогосподарського призначення (71%), 78% яких є ріллею. 97,2% земель сільськогосподарського призначення систематично використовуються в господарських цілях, є основою ресурсного потенціалу сільгоспвиробництва та забезпечення населення необхідними продуктами харчування [3]. 41,6 млн. га родючих українських чорноземів не мають аналогів у світі та становлять 62% основного фонду орних земель України й близько 8% світових запасів чорноземів та інших родючих ґрунтів. На кожного українця, згідно зі статистикою, припадає 0,8 га сільськогосподарських угідь, зокрема 0,67 га ріллі, тоді як у середньому по країнах ЄС ці показники становлять 0,38 та 0,22 га відповідно [4].

Мораторій на продаж аграрних земель в Україні, запроваджений із січня 2002 року як тимчасовий захід, доки не буде збалансована нормативно-правова база відчуження землі та перетворення її на повноцінний ринковий актив, – це гальмівний механізм розвитку малого та середнього бізнесу на селі, що міг би стати запобіжником демографічного занепаду, забезпечувати соціальні гарантії, створювати робочі місця, інфраструктуру, залучати інвестиції та розвивати місцеві громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання регулювання земельних відносин набули розвитку в працях таких зарубіжних учених, як Д. Беккер, Н. Берг, Т. Бургесс, Т. Вебер, Р. Вебстер, Д. Маргхим, Р. Парке, Д. Хелмс. Питанням ноосферного антикризового управління економікою, метою якого є збереження народу, збереження довкілля та поліпшення якості життя людей, приділяється увага в працях учених-економістів, зокрема в роботах В. Гейця, П. Нікитенка, А. Осіпова, В. Оскольського, І. Синякевича. Обґрунтуванню принципів та методів управління земельними ресурсами присвячені роботи таких дослідників, як Д. Бабміндра, Ю. Білик, В. В'юн, М. Гайдай, В. Горлачук, Г. Горохов, А. Даниленко, Д. Добряк, С. Дорогунцов, В. Дорофієнко, С. Кваша, М. Лендєл, Д. Ливч, О. Мордвінов, Л. Новаковський, С. Осипчук, І. Петенко, А. Сохнич, М. Трегобчук, А. Третяк, В. Федоров.

У зв'язку з ключовою роллю ґрунтів у забезпеченні продовольчої безпеки та сталого розвитку актуальними залишаються дослідження, спрямовані на відновлення ефективного екологічно безпечного землеволодіння та землекористування [5].

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення досвіду європейських країн з формування, розвитку та регулювання ринку землі й перспективних для України сценаріїв розвитку земельної реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельний фонд України є стратегічно важливим сектором національної економіки. В останнє десятиріччя остаточно закріпився суперечливий характер розвитку аграрного сектору: з одного боку, відбувається зростання сільськогосподарського виробництва, експорту та доходів окремих господарюючих суб'єктів, а з іншого боку, продовжується занепад села як просторової, природно-ресурсної та соціальної бази сільськогосподарського виробництва [6]. За останні 100 років частка сільського населення країни скоротилася з 81% до 31%. Більшість сільського населення в Україні складають люди похилого віку, які не в змозі займатися фермерством. Через відсутність відкритого ринку землі в Україні все, що вони можуть отримати з власних паїв, здобутих внаслідок земельної реформи на початку 2000-х років, – це невисока рента від агрохолдингів, тобто виробничих формувань, продукція яких є конкурентоспроможною за рахунок використання ефекту масштабу й частково замкнутого циклу виробництва продуктів харчування.

Згідно з різними джерелами, в Україні 106 трансрегіональних високоінтегрованих формувань, так званих агрохолдингів із середніми розмірами землекористування у 99,5 тис. га ведуть сільськогосподарське виробництво на розосереджених по сільських територіях орендованих землях, організовують діяльність на майже 10 550 тис. га сільськогосподарських угідь країни. Кількість та розміри таких з кожним роком збільшуються [7, с. 10]. Як наслідок, в аграрній економіці нашої держави виникли диспропорції між рослинництвом і тваринництвом, зокрема в рослинництві з'явились протиріччя між вирощуванням експортно орієнтованих культур та продукції, необхідної для задоволення повсякденних потреб населення країни [8, с. 41], в тваринництві – між виробництвом молока, яловичини й свинини та продукцією промислового птахівництва. В результаті маємо низький загальний рівень споживання вітчизняних продуктів харчування, незбалансованість раціону та вживання в їжу імпортованих продовольчих товарів сумнівної якості [6, с. 5]. Розвиток агропромислового виробництва за умови вибору такого шляху його організації веде не лише до посилення соціального напруження, активізації процесів перерозподілу власності та зменшення розмаїття форм господарювання на селі тощо, але й до нераціонального використання землі.

Ринковий обіг сільськогосподарських земель з використанням механізмів оренди забезпечує надмірну концентрацію землекористування, створює загрозу подальшій деформації наявної організаційної структури аграрної галузі щодо невиправданого витіснення з неї середніх та малих господарств, що може привести до остаточної маргіналізації сімейного типу господарювання, який є основою організаційної моделі сільського господарства в розвинутих країнах світу [6, с. 5–6].

За відсутності мораторію на продаж землі в Україні, маючи принаймні мінімальний обіговий капітал, молоде та соціально активне покоління могло б не лише вести сільськогосподарський бізнес, але й розвивати у своїй місцевості сферу сільських видів туризму, відродження національних ремесл тощо. Доступних кредитів банки в Україні не дають через антикризові заходи НБУ та брак ліквідності української банківської системи. Земля ж могла би стати надійним заставним капіталом, який би дав змогу почати в селі власний бізнес [9; 10].

Болгарія, Естонія, Польща, Румунія, Хорватія, Сербія – це країни, які мали близьку до української економічну модель, особливо в другій половині XX ст., що ґрунтувалась на колективізації або радгоспному виробництві, провели земельну реформу на початку 1990-х років (табл. 1), повернули права колишніх землевласників повністю або провели продаж через аукціони державних земельних активів для розвитку приватного фермерства. Всі ці економіки поступово запровадили або цілком відкритий земельний ринок, або ринок з частковими обмеженнями. Трансформація соціалістичного укладу в капіталістичний привела до зменшення частки агровиробництва в структурі ВВП, але спричинила зростання рентабельності та продуктивності агросектору. Вибір моделі розвитку ринку аграрної землі в цих країнах дав поштовх стрімкому соціально-економічному розвитку.

Ціна на землю, регульована базовими принципами ринку, в країнах Центрально-Східної Європи, Балканах та Балтії за набагато гірших, ніж в Україні, кліматичних умов перевищує український показник у кілька разів. Відповідно, набагато вищими є розцінки на оренду землі. Найвищий розмір орендної плати зафіксований в Данії, Ірландії та Нідерландах (більше $600 за 1 га щорічно), а найнижчий – у Литві ($54) та Словаччині ($26). У більшості інших країн орендна плата становить $200 за гектар [11]. В Україні її ставка коливалась близько $75 за гектар перед знеціненням гривні, а у 2015 році склала приблизно $32 за гектар [12].

Вже на початок II кварталу 2015 року в Україні було укладено 4,8 млн. договорів оренди земельних паїв загальною площею понад 17 млн. га. Середня вартість оренди землі в Україні на квітень 2015 року складала 727,6 грн./га на рік з найвищими ставками в Полтавській (1 327 грн.), Черкаській (1 121,7 грн.) та Рівненській (1 068,8 грн.) областях і найнижчими ставками на Закарпатті (296,6 грн.) [13].

Таблиця 1

Міжнародний досвід розвитку та регулювання ринків землі [9; 10; 14–16]

Країни ЄС (територія, ВВП[1] на душу населення в дол. США, середньомісячна зарплата[2] в євро)	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/ або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	Відсоток земель сільськогос-подарського призначення в приватній власності	Середня вартість сільськогос-подарської землі, тис. дол. за га
Австрія (83 871 км^2; 46 986; 2 124)	Не належить до аграрних країн Євросоюзу. Лише 1,4% у національному ВВП припадає на АПК. Майже 2% землевласників володіють 18,4% аграрних земель. Австрійський приклад демонструє максимально збалансовану модель ринку разом з високою ефективністю виробництва та сумісністю з принципами охорони довкілля й раціонального використання ґрунтів.	В кожній федеральній землі діє свій закон, що регламентує право власності на землі, а угоди купівлі-продажу регламентуються місцевими виконавчими органами. Так само в окремих провінціях є обмеження щодо ціни та мінімального розміру наділу. Часткове обмеження на купівлю аграрної землі стосується також гірських районів, адже там до ринку допущені лише зареєстровані фермери. Мінімальний термін оренди становить три роки. Існує заборона на подрібнення аграрних земель, адже успадкувати земельну власність може лише одна дитина. В деяких провінціях є винятки.	Податок від укладання угоди на купівлю землі становить 3,5% від суми угоди, його сплачує покупець. Реєстрація на кадастровій мапі становить 1,1% від вартості угоди й теж стягується з покупця. Податок на дохід від продажу наділу становить 20% від вартості угоди.	53	42,00
Болгарія (110 910 км^2; 19 169; 356)	Земельна реформа розпочалась на початку 1990-х років, коли право власності на землю отримали всі, хто міг довести, що був її власником до 1946 року. Там, де це було можливо, колишнім землевласникам поверталася вся земля. Для нових власників запроваджувався мораторій на продаж строком на три роки, після чого дію мораторію було скасовано. Ціни на землю держава не регулює.	Існує часткове обмеження щодо участі іноземного капіталу в аграрному землеволодінні. Придбати землю для рільництва можуть громадянин Болгарії, юридична чи фізична особа, яка перебуває на території країни більше п’яти років, компанія з країни, з якою Болгарія уклала міжнародну угоду, а також з країн ЄС. Обмежень щодо площі, яка може бути продана в одні руки, немає.	Податку на сільськогосподарські наділи нема.	98% обсягів фермерських земель.	4,65.

[1] Значення показника у 2015 році (за даними МВФ).

[2] Значення показника за 2014 рік.

(Продовження таблиці 1)

Естонія (45 226 км²; 28 650; 841)	Реформа розпочалась на початку 1990-х року. Найскладнішим викликом було знайти баланс між реституцією, тобто поверненням земель колишнім власникам, та дистрибуцією державних земель між селянами, які працювали на ній за часів СРСР. Цей процес істотно ускладнював реформу, яка затягнулась на роки. Проте іноземцям майже одразу було дозволено брати участь у купівлі землі за умов її суто фермерського використання, а також узаконювалось право зміни цільового статусу аграрної землі після п'яти років її використання за прямим призначенням. Ціни на землю держава не регулює.	З 2011 року не існує обмежень щодо купівлі аграрних активів для іноземців.	Податок на продаж землі мінімальний і становить 0,1–2%.	Через невизначений статус великого обсягу наділів близько 60% земельного фонду перебувають в оренді у виробників аграрної продукції.	5,00.
Іспанія (504 645 км²; 34 861; 1 734)	Наприкінці XX ст. відбулася взірцева земельна реформа. До того часу чимало фермерів виїжджали з країни, а частка АПК у ВВП незмінно падала. Уряд встиг запровадити кілька важливих кроків, консолідувавши невеликі фермерські господарства. Були покращені умови конкурентоздатності місцевих аграрних виробників на місцевому та міжнародному ринках. Влада запровадила категорію «пріоритетність», яка надавала інноваційним аграрним компаніям право довгострокової оренди землі, щорічну допомогу від уряду протягом восьми років та інші пільги. Уряд також встановив планку для обов'язкового страхування. В Іспанії рівень доданої вартості в АПК на одного робітника є одним з найвищих в ЄС.	Обмежень на купівлю та продаж землі для іноземців немає. Так само немає жодної регуляції цінового коридору та мінімальних чи максимальних обсягів земельної ділянки для агробізнесу.	Земельний податок рідко перевищує 0,3% від вартості землі. Податок на передавання прав власності становить 6–7% від ціни угоди.	–	16,10.
Нідерланди (41 526 км²; 49 624; 2 158)	Землі сільськогосподарського призначення займають близько 65% території країни, 27% сільськогосподарських угідь становить рілля. Ринок таких земель істотно пожвавішав у 1980-ті роки після дерегуляції та припинення діяльності фонду управління земельними ресурсами. У післявоєнний час держава також ініціювала діяльність фонду аграрного кредитування, який призначався для забезпечення обіговими коштами фермерських господарств за доступними ставками. У країні широко використовуються технології, які сприяють високоефективному виробництву, продуктивність якого в середньому в п'ять разів вище, ніж загальноєвропейська. Висока ліквідність АПК в Нідерландах мотивує фінансові корпорації купувати сільськогосподарські активи у власників та здавати їм же в оренду. При цьому попередній власник може викупити свою ділянку наприкінці строку оренди, маючи додатковий обіговий капітал без залучення кредитних ресурсів. Мінімальний строк оренди земельної ділянки становить 6 років, фермерського господарства – 12 років. Орендар має пріоритетне право на придбання своєї ділянки в разі її виставлення на аукціон. Це один з найбільш успішних прикладів лібералізації та дерегуляції у світовій практиці.	Жодних регуляторних обмежень щодо ціни, площі чи країни походження капіталу для інвестицій в АПК не існує.	Податок на придбання земель становить 6% від вартості угоди. Покупець може бути звільнений від сплати податку в разі зобов'язання протягом десяти років не змінювати призначення свого активу.	89.	63,70.

(Продовження таблиці 1)

Німеччина (357 021 км^2; 46 974; 2 155)	Країна з традиційно високим рівнем механізації та запровадження екологічно ощадних технологій в агровиробництві. Проте у 1990-ті роки АПК країни переживав політично обумовлену кризу, причина якої полягала в інкорпорації колгоспів колишньої НДР у лібералізований та високорозвинений ринок ФРН. Процес приватизації угідь мав три етапи. На першому етапі землю не продавали, а лише здавали в оренду на 12 років; на другому – державну землю продавали за пільговою вартістю насамперед тим, хто втратив свої наділи у 1945 році або вже був залучений в агровиробництво; на третьому – землі, які все ще перебували у державному фонді, реалізовувались на ринкових умовах через аукціони. В Німеччині переважають середні фермерські господарства та великі корпоративні ферми. Ринок східних федеральних земель майже вчетверо жвавіший, ніж західних. Середній розмір земель, які купуються та продаються, на сході вищий, ніж на заході. Зафіксовано підвищений попит та високу інвестиційну привабливість АПК.	Жодних земельних обмежень для власних громадян та іноземців у Німеччині немає. Так само відсутні регуляторні обмеження щодо площ та коридору вартості наділів. Усе віддано на поталу ринку, за винятком деяких федеральних земель східної Німеччини, де існують регульовані на місцевому рівні ціни для спадкових землевласників, які втратили свої права в період експропріації 1950-х років. Колишні землевласники можуть придбати аграрні землі за пільговою вартістю, але за умов використання їх за призначенням упродовж наступних 20 років.	Податок становить не більше 3,5% від вартості угоди та стягується з покупця.	–	32,30.
Польща (312 679 км^2; 26 499; 730)	У Польщі реформа стартувала тоді ж, коли в Болгарії та Естонії, лише з тією різницею, що в Польщі ніколи не зникали дрібні фермерські господарства. Колективізація у країні після її приєднання до соціалістичного табору була здебільшого провалена. Уряд Бальцеровича на початку 1990-х років відмовився від проведення реституції аграрних земель, до того ж чимала частка з них до 1939 року належала іноземцям. Ціни на землю держава не регулює.	Максимальна площа ділянки у власності фізичної особи становить 500 га. Часткові обмеження щодо участі іноземного капіталу в купівлі аграрних земель існують, але з 1 травня 2016 року вони були цілковито скасовані щодо громадян ЄС.	Податок на продаж землі коливається в діапазоні 2–5% і стягується з покупця. Податок на землеволодіння відсутній.	Близько 75% орних земель продовжували залишатися в приватній власності навіть за комуністичного правління.	10,30.
Румунія (238 392 км^2; 20 872; 423)	Після виходу із соцтабору відбувся процес передавання землі з державної власності в приватну шляхом як дистрибуції, так і часткової реституції. Частка агропрому у ВВП країни перевищує 5%. Після вступу країни до ЄС у 2007 році запроваджено мораторій строком на сім років для продажу земель нерезидентам. У 2014 році його термін сплив, а ринок став відкритим для іноземного капіталу. Ціни на землю держава не регулює.	Покупець сільськогосподарських активів мусить мати професійний досвід чи кваліфікацію управління агросектором, максимальна площа для фізичних осіб становить 100 га. Громадяни ЄС мають доступ до купівлі аграрної землі за умови її використання за прямим призначенням.	Податок на продаж землі становить 2–3% від вартості угоди, податок на землеволодіння складає 2% від суми угоди.	94.	6,15.
Хорватія (56 542 км^2; 21 625; 735)	Процес реституції почався після розпаду колишньої Югославії згідно з Дейтонськими мирними угодами 1996 року. Остаточно він завершився лише 2010 року, коли право на повернення земельної власності набули іноземні громадяни, що могли довести свою спадковість. Ціни на землю не регулюються.	Ринок аграрних земель закритий для іноземних громадян. Обмежень щодо площі, яка може бути продана в одні руки, немає.	Податок на продаж землі та землеволодіння становить 5%.	66% полів перебувають у приватній власності, проте значна їх частина (близько 1/3) не обробляється.	7,00.

(Закінчення таблиці 1)

Сербія (88 361 км²; 13 699; 360[3])	Земельна реформа розпочалася із закону про реституцію. Згідно з ним 74% сільськогосподарських земель було повернуто приватним власникам, яких позбавили прав на землеволодіння у 1953 році. Дещо м'якше відбувся процес реституції щодо виноградників. Орендарі державних земель отримали право пролонгації оренди ще на 30 років. Також у 2002–2008 роки приватизовано на конкурсній основі дев'ять великих державних агрокомпаній та 125 радгоспів. Частка АПК в національному ВВП Сербії становить майже 10%. Фермерське господарство вважається високоліквідним активом. Ціни на землю держава не регулює.	Існує обмеження на мінімальну земельну ділянку, а саме 0,5 га. Іноземці не мають доступу до купівлі землі.	Податок на землеволодіння становить 0,4% від вартості.	92.	13,00.
Швейцарія (41 285 км²; 58 647; мінімальна зарплата становить 3 500 євро, середня зарплата в Цюріху – 9 700 євро)	Швейцарія – приклад відкритого та високотехнологічного ринку сільськогосподарських активів у світовому масштабі. Хоча в АПК зайнято лише 3,2% населення, країна більш ніж наполовину забезпечує себе продуктами харчування. Жодного державного регулювання чи впливу на ринковий баланс немає. Максимальна площа ділянки регулюється місцевими органами в кожному кантоні, тобто самоврядній провінції. Термін оренди повинен складати принаймні дев'ять років. Зміна цільового призначення землі після продажу заборонена. Використання земель жорстко регламентується законодавством щодо екологічних норм та захисту тварин. Пріоритет віддається сімейним формам виробництва. Власник землі в разі продажу повинен отримати нотаріальний дозвіл від родичів, які володіють першочерговим правом успадкування чи купівлі цієї землі. Те, що земля буде належати нащадкам, мотивує фермерів ощадливим чином ставитись до ґрунтів.	Жодних обмежень на право купівлі-продажу землі за умов громадянства ЄС, однієї з країн Європейської асоціації вільної торгівлі або дозволу на проживання в Швейцарії немає. Єдина умова для придбання аграрних земель полягає в тому, що покупець має управляти фермою самостійно, маючи досвід чи кваліфікацію.	Ціна угоди не повинна перевищувати середню вартість аналогічних ділянок за останні п'ять років на 15%. Податок на володіння землею мінімальний, адже не перевищує 0,3% від ринкової вартості землі.	100% земельної власності перебувають у приватних руках.	70,00.
Україна (603 628 км²; 7 987; 178)	Земельна реформа відбулась на початку 2000-х років. 7 млн. громадян отримали право на приватизацію 28 млн. га земельних паїв, проте повноправно розпоряджатися землею як майном їх більшість не змогла.	1 січня 2002 року запроваджено мораторій на продаж аграрних земель як тимчасовий захід, доки нормативно-правова база відчуження землі та перетворення її на повноцінний ринковий актив не буде досить збалансована. Мораторій є безстроковим. У Земельному Кодексі [17] записано, що мораторій діє «до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення». У Верховній Раді України зареєстровано проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» [18], вимога про прийняття якого міститься в меморандумі, підписаному Україною з МВФ [19]. Законопроект передбачає запровадження ринку сільськогосподарської землі в Україні в два етапи.	Відповідно до п. 288.5 Податкового кодексу України розмір орендної плати за земельні ділянки встановлюється в договорі оренди, при цьому сума платежу за рік оренди не може бути меншою, ніж 3%, та не може перевищувати 12% нормативної грошової оцінки землі.	–	0,40 [20].

[3] Лютий 2016 року.

У розвинутих країнах Західної Європи земельна реформа тривала кілька десятиліть, але не була пов'язана із забезпеченням землевласників повним спектром прав на володіння власним майном. Основними проблемами там були створення збалансованого постіндустріального ринку, залучення прямих інвестицій в агросектор та мотивація фермерів на вироблення продукції з максимально високою доданою вартістю. Були зняті будь-які обмеження щодо участі іноземного капіталу чи цінових регуляцій. В окремих країнах частковий регуляторний контроль покладено на місцеві осередки самоуправління, як у федеральних землях Німеччини чи самоврядних кантонах Швейцарії.

Реформа сільського господарства є однією із 17 пріоритетних реформ, націлених на забезпечення європейської якості життя для громадян України, сталого розвитку суспільства, подолання бідності, розбудову конкурентоспроможної економіки, встановлення сприятливих умов для ведення бізнесу, створення нових робочих місць, в Угоді про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [21]. Передбачені Коаліційною угодою кроки реалізації земельної реформи, завданнями якої були забезпечення ефективного землекористування, захист інтересів власників земельних ділянок (паїв), запровадження ефективної системи підтримки вітчизняних сільськогосподарських виробників, насамперед залучення в організований аграрний ринок малих і самозайнятих форм господарювання (особистих селянських господарств) та забезпечення підвищення добробуту селян, сьогодні не втілені в життя.

Виступаючи на початку вересня 2016 року в парламенті, Президент України П. Порошенко озвучив вимогу відкрити ринок землі, заявивши, що відсутність відкритого ринку землі стримує приплив інвестицій в аграрний сектор, який є одним з головних постачальників валюти в країну [19]. Ринок землі має бути прозорим та справедливим, конкурентним та ефективним, він має унеможливлювати будь-які тіньові оборудки із землею. Необхідність продовження дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні до 2020 року викликана потребою врегулювання на законодавчому рівні процедури обігу земель сільськогосподарського призначення та розроблення необхідних нормативно-правових актів для введення сільськогосподарських земель в економічний обіг [22]. До набуття чинності Законом про обіг земель сільськогосподарського призначення забороняються внесення права на земельну частку (пай) до статутних капіталів господарських товариств; купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності, крім вилучення (викупу) їх для суспільних потреб; купівля-продаж або інше відчуження земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, які перебувають у власності громадян та юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва [23].

Згідно з підрахунками Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ), які були здійснені на основі статистичної інформації від Міністерства юстиції, до кінця 2016 року лише за допомогою емфітевзису мало бути оформлено близько 14 тис. договорів оренди (площею 65 тис. га землі), що порівняно з 2015 роком більше на 80%. Такі ж площі за підрахунками експертів мали бути оформлені шляхом довгострокової оренди на 50 років. Лідерами переоформлення є Одеська, Полтавська та Сумська області, де до кінця 2017 року оформлено близько 5 тис. договорів, що сумарно складає 20 тис. га землі. Такий розвиток подій на земельному ринку свідчить про активізацію тіньових схем, адже оформлення договорів на 50 років шляхом емфітевзису де-факто означає продаж земельних ділянок.

Експерти прогнозували, що у 2017 році буде укладено близько 40 тис. договорів емфітевзису та аналогічну кількість договорів на 50 років загальною площею 300 тис. га. Виходячи з діючих розцінок за гектар землі, які залежно від регіону коливаються від 20 тис. до 50 тис. грн., можемо сказати, що тіньовий ринок обігу сільськогосподарських земель у 2017 році мав становити 10–12 млрд. грн. Через такі тіньові схеми купівлі землі в окремих регіонах України в найближчі 5–7 років до 80% українських земель можуть змінити права власника шляхом емфітевзису або договорів оренди на 50 років, увійшовши у власність аграрних підприємств [24].

Згідно з результатами аналізу із залученням широкої вибірки функціонування ринку землі в 60 країнах у 8 регіонах світу М. Гайдаєм та Д. Ливчем ("Easy Business") [9] представлений загальний тренд розвитку економік країн Європи, які просуваються до високих соціальних стандартів та ефективних методів виробництва шляхом лібералізації та вивільнення ринку з-під левової частки регуляторних обмежень, а також виділені такі чотири типові сценарії розвитку земельної реформи в Україні, як повна лібералізація, лібералізація з кількісними обмеженнями, лібералізація з обмеженнями для іноземців, пролонгація умов закритого ринку. Згідно з підрахунками аналітиків повністю лібералізований ринок зможе принести в загальноекономічному масштабі близько 100 млрд. дол. за десять років, ринок з певними обмеженнями для іноземців – на 15–25 млрд. дол. менше, а закритий для нерезидентів – майже удвічі менше, ніж повністю лібералізований [15].

Завдяки традиційній спеціалізації на агропромисловості, чорноземам, сприятливим погодним умовам Україна має безліч переваг в умовах глобалізації світового господарства. Для успішного виходу

на західні ринки в умовах економічної інтеграції з ЄС українським виробникам необхідно здійснити модернізацію та впровадити стандарти якості [25].

Висновки з проведеного дослідження. Україна – один зі світових лідерів забезпеченості продуктивними земельними ресурсами, адже площа земель в обробітку (рілля та багаторічні насадження) в розрахунку на душу населення втричі більша за відповідний середньосвітовий показник [8, с. 38]. За земельною площею Україна після європейської частини Росії є найбільшою країною Європи, а за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь – однією з найбагатших держав світу. Нині найбільше земля коштує в Мальті та Нідерландах (більше $60 тис. за 1 га). У більшості західноєвропейських країн ціни коливаються від $15 до $30 тис. за гектар, а в Східній Європі – $1–5 тис. Найсильніше вартість землі в Єврозоні зростала у 2000–2009 роках в країнах, що були новими членами ЄС, а саме Латвії, Румунії та Литві (71%, 62%, 47% відповідно).

Якщо в Україні співвідношення орендної плати та цін буде таким, як в ЄС, слід очікувати в середньому $2 990 за 1 га, при цьому коливання становитимуть мінімум від $1 480 до $6 030 за 1 га. Розвиток ринку продажу сільськогосподарських угідь в Україні після зняття мораторію буде визначатися двома основними факторами, а саме доступністю капіталу та переліком обмежень, які будуть прописані в Законі про обіг земель. Ціна на землю в Україні буде істотно нижчою, ніж у західноєвропейських країнах, проте приблизно на рівні цін у Східній Європі [12].

З кожним роком сектор екологічних товарів стає у світі дедалі динамічнішим, інвестиційно привабливішим та більш прибутковим сегментом внутрішнього ринку розвинутих країн, а також висококонкурентною частиною зовнішньої торгівлі. Надання селянським домогосподарствам права на ринковий розвиток своїх активів, впровадження механізмів державної підтримки самозайнятості сільських жителів у сільськогосподарській та несільськогосподарській діяльності, вирощування високоякісної, екологічно чистої продукції шляхом реалізації ідеї біологізації сільського господарства, формування системи органічного сільського господарства мали би стати пріоритетними напрямами для України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Природа России: 2015 год – Международный год почв. URL: http://www.priroda.ru/news/detail.php?ID=10966.
2. Цілі сталого розвитку 2016–2030. URL: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.
3. Земельний фонд України станом на 1 січня 2015 року та динаміка його змін в порівнянні з 1 січня 2014 року. URL: http://land.gov.ua/usi-novyny.html?view=item&id=110241.
4. Економіка. Панорама аграрного сектору України / Міністерство аграрної політики. URL: http://www.minagro.gov.ua/page/?6351.
5. Ющенко Н. Міжнародний досвід у розвитку і регулюванні ринку аграрної землі в Україні. Статистичне та експертно-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком економіки і соціальної сфери: моногр. / за ред. В. Маргасової. Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2017. С. 262–279.
6. Геєць В., Юрчишин В., Бородіна О., Прокопа І. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення). Економіка України. 2011. № 12. С. 4–14.
7. Присяжнюк М., Саблук П., Кропивко М. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи. Економіка України. 2011. № 6. С. 4–16.
8. Пасхавер Б. Сценарії розвитку агросфери. Економіка України. 2011. № 11. С. 38–44.
9. Гайдай М. Що обрати Україні? Як працює ринок землі в 60 країнах світу. Економічна правда. URL: http://www.epravda.com.ua/publications/2016/05/25/593890.
10. Гайдай М. Мораторій на продаж землі. Топ-10 міфів пропаганди ринкофобії. Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/31/587353.
11. Нізалов Д., Нів'євський О., Прокопенко О. Ціни на землю та обсяг ринку: на що очікувати в Україні. Аналітична платформа Vox Ukraine. URL: http://archive.voxukraine.org/2016/01/18/land-prices-and-size-of-the-market-what-to-expect-for-ukraine-ua.
12. Експерти підрахували ціну гектара землі в Україні: дослідження. Гаряча агрополітика. URL: https://agropolit.com/news/56-eksperti-pidrahuvali-tsinu-gektara-zemli-v-ukrayini--doslidjennya.
13. Державна служба України з питань геодезії, картографії і кадастру. URL: https://land.gov.ua/info/serednia-vartist-orendy-silhospzemel-v-ukraini-u-rozrizi-rehioniv.
14. Вікіпедія. URL: https://ru.wikipedia.org.
15. Гайдай М. Ринок земель: ринок-привид чи ринок-реальність. Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/12/617320.
16. Ющенко Н. Статистичний аналіз середньої заробітної плати в Україні та країнах Європейського Союзу. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. Т. 24. № 1. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. С. 92–105.
17. Земельний кодекс України: Закон від 25 жовтня 2001 року № 2768-III зі змінами (редакція від 1 січня 2017 року). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.
18. Про обіг земель сільськогосподарського призначення: Проект Закону України від 13 грудня 2016 року № 5535. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724.
19. Рада продовжила мораторій на продаж землі ще на рік. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2016/10/6/607554.
20. Інтерв'ю фермера з Маловисківського району Кіровоградщини В. Коробейко. Урядовий кур'єр. 2011.
21. Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15.

22. Проект Закону від 4 грудня 2018 року № 9355-5 про внесення змін до розділу X «Перехідні положення» Земельного кодексу України щодо продовження заборони відчуження сільськогосподарських земель. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65052.

23. Рада продовжила на рік мораторій на продаж землі. Укрінформ. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2605307-rada-prodovzila-na-rik-moratorij-na-prodaz-zemli.html.

24. У 2017 році тіньовий ринок землі становитиме понад 10 мільярдів. УКАБ. URL: http://www.epravda.com.ua/news/2016/12/21/615372.

25. Порайко А. Агросекстор. Економічна правда. URL: http://www.epravda.com.ua/news/2015.

REFERENCES:

1. Priroda Rossii 2015 god Mezhdunarodnyi god pochv [Nature of Russia: 2015 – International Year of Soils]. Retrieved from: http://www.priroda.ru/news/detail.php?ID=10966.

2. Tsili staloho rozvytku 2016-2030 [Sustainable Development Goals 2016–2030]. Retrieved from: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.

3. Zemelnyi fond Ukrainy stanom na 1 sichnia 2015 roku ta dynamika yoho zmin v porivnianni z 1 sichnia 2014 roku [The land fund of Ukraine]. Retrieved from: http://land.gov.ua/usi-novyny.html?view=item&id=110241.

4. Ekonomika. Panorama ahrarnoho sektoru Ukrainy [Economics. Panorama of the Agrarian Sector of Ukraine]. Ministerstvo ahrarnoi polityky. Retrieved from: http://www.minagro.gov.ua/page/?6351.

5. Yushchenko N. (2017) Mizhnarodnyi dosvid u rozvytku i rehuliuvanni rynku ahrarnoi zemli v Ukraini [International experience in the development and regulation of the agrarian land market in Ukraine] // Statystychne ta ekspertno-analitychne zabezpechennia upravlinnia stalym rozvytkom ekonomiky i sotsialnoi sfery : monohr. / [za red. V. Marhasovoi]. Chernihiv: Chernih. nats. tekhnol. un-t, pp. 262–279 (in Ukrainian).

6. Heiets V., Yurchyshyn V., Borodina O., Prokopa I. (2011). Sotsioekonomichna modernizatsiia ahrarnoho sektoru Ukrainy (kontseptualni polozhennia) [Socioeconomic modernization of the agrarian sector of Ukraine (conceptual provisions)]. Ekonomika Ukrainy, № 12, pp. 4–14 (in Ukrainian).

7. Prysiazhniuk M., Sabluk P. and Kropyvko M. (2011). Pro neobkhidnist i napriamy pohlyblennia ahrarnoi reformy [On the Need and Directions of Deepening of Agrarian Reform]. Ekonomika Ukrainy, № 6, pp. 4–16 (in Ukrainian).

8. Paskhaver B. (2011) Stsenarii rozvytku ahrosfery [Scenarios of agrosphere development]. Ekonomika Ukrainy, № 11, pp. 38–44 (in Ukrainian).

9. Haidai M. Shcho obraty Ukraini? Yak pratsiuie rynok zemli v 60 krainakh svitu [What to choose Ukraine? How the land market works in 60 countries of the world]. Ekonomichna pravda. Retrieved from: http://www.epravda.com.ua/publications/2016/05/25/593890.

10. Haidai M. Moratorii na prodazh zemli. Top-10 mifiv propahandy rynkofobii [Moratorium on the sale of land. Top 10 myths of propaganda of rinquofobia]. Ekonomichna pravda. Retrieved from: https://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/31/587353.

11. Nizalov D., Nivievskyi O. and Prokopenko O. Tsiny na zemliu ta obsiah rynku: na shcho ochikuvaty v Ukraini [Land prices and market volume: what to expect in Ukraine]. Analitychna platforma VoxUkraine. Retrieved from: http://archive.voxukraine.org/2016/01/18/land-prices-and-size-of-the-market-what-to-expect-for-ukraine-ua.

12. Eksperty pidrakhuvaly tsinu hektara zemli v Ukraini: doslidzhennia [Experts have calculated the price of a hectare of land in Ukraine: research]. Hariacha ahropolityka. Retrieved from: https://agropolit.com/news/56-eksperti-pidrahuvali-tsinu-gektara-zemli-v-ukrayini--doslidjennya.

13. Derzhavna sluzhba Ukrainy z pytan heodezii, kartohrafii i kadastru [The State Service of Ukraine on Geodesy, Cartography and Cadastre]. Retrieved from: https://land.gov.ua/info/serednia-vartist-orendy-silhospzemel-v-ukraini-u-rozrizi-rehioniv.

14. Vikipediia [Wikipedia]. Retrieved from: https://ru.wikipedia.org.

15. Haidai M. Rynok zemel: rynok-pryvyd chy rynok-realnist [Land market: ghost market or market-reality]. Ekonomichna pravda. Retrieved from: https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/12/617320.

16. Yushchenko N. (2015) Statystychnyi analiz serednoi zarobitnoi platy v Ukraini ta krainakh Yevropeiskoho Soiuzu [Statistical analysis of average wages in Ukraine and the European Union]. Ekonomichnyi analiz, № 1, pp. 92–105 (in Ukrainian).

17. Zemelnyi kodeks Ukrainy [Land Code of Ukraine]. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.

18. Pro obih zemel silskohospodarskoho pryznachennia: Proekt Zakonu Ukrainy vid 13.12.2016 № 5535 [On the turnover of agricultural land]. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724.

19. Rada prodovzhyla moratorii na prodazh zemli shche na rik [The council has extended the moratorium on the sale of land for another year]. Retrieved from: https://www.epravda.com.ua/news/2016/10/6/607554.

20. Interviu fermera z Malovyskivskoho raionu Kirovohradshchyny V. Korobeiko. Uriadovyi kurier vid 01.05.2011 roku [Uriadovyi kurier from May 1, 2011].

21. Uhoda pro Koalitsiiu deputatskykh fraktsii “Ievropeiska Ukraina” [Agreement on the Coalition of Parliamentary Fractions “European Ukraine”]. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15.

22. Proekt Zakonu vid 4.12.2018 roku № 9355-5 pro vnesennia zmin do rozdilu Kh “Perekhidni polozhennia” Zemelnoho kodeksu Ukrainy shchodo prodovzhennia zaborony vidchuzhennia silskohospodarskykh zemel [Draft Law No. 9355-5 dated 04.12.2018]. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65052.

23. Rada prodovzhyla na rik maratorii na prodazh zemli. Ukrinform. Retrieved from: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2605307-rada-prodovzila-na-rik-moratorij-na-prodaz-zemli.html.

24. U 2017 rotsi tinovyi rynok zemli stanovytyme ponad 10 miliardiv. UKAB. Retrieved from: http://www.epravda.com.ua/news/2016/12/21/615372.

25. Poraiko A. Ahrosekstor. Ekonomichna pravda [Economic truth]. Retrieved from: http://www.epravda.com.ua/news/2015.

Yushchenko N.L.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation and Audit
Chernihiv National University of Technology

PERSPECTIVE FOR UKRAINE SCENARIOS OF DEVELOPMENT OF LAND REFORM

One of the primary objectives of global sustainable development up to 2030, in accordance with UN General Assembly resolution A/RES/70/1, it is to achieve food security through the promotion of sustainable agriculture.

Moratorium on sale of agricultural land in Ukraine, introduced in January 2002 as a temporary measure until a balanced legal alienation of the land base and its transformation into a full-fledged market asset – a mechanism, inhibiting the development of small and medium-sized businesses in the village, which could prevent a demographic crisis, ensure social security, job creation, infrastructure, attract investment, and self-development.

The principle of justification and land management practices are devoted to robots such researchers as S. Doroguntsov, V. Dorofeenko, M. Kalinchik, G. Canas, S. Kvasha, M. Lengyel, D. Livch, O. Mordvinians, L. Nowakowski, C. Osipchuk, I. Petenko, A. Sohnich, M. Tregobchuk, A. Tretiak, V. Fedorov.

In connection with the key role of the soil in ensuring food security and sustainable development, research is still relevant to the resumption of effective environmentally friendly land tenure and land use.

The aim of the article is to summarize the experience of European countries on the formation, development and regulation of the land market, as well as promising for Ukraine scenarios of land reform.

According to the analysis of the experience of the countries of Central-Eastern Europe, the Balkans and the Baltic states, as well as the developed countries of Western Europe, in the direction of their promotion to high social standards and efficient production methods by liberalization and freeing the market from regulatory restrictions, it is a general trend of development of the economies of these countries and identified four typical models of land reform in Ukraine: full liberalization, liberalization of the quantitative restrictions, liberalization with restrictions for foreigners, extension of a closed market conditions.

Ukraine is one of the world leaders in the provision of productive land resources. After the European part of Russia, Ukraine is the largest country in Europe in terms of land area, and in terms of the qualitative composition of soils and bio-productivity of land, it is one of the richest countries in the world. Providing peasant households with the right to market their assets introduce mechanisms of state support for rural self-employment of agricultural and non-agricultural activities, cultivate high-quality, environmentally friendly products by implementing the idea of agricultural biologization, forming an organic agriculture system should be a priority for Ukraine.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ МАЛОГО БІЗНЕСУ, ЗАСНОВАНОГО НА СОЦІАЛЬНИХ ПЛАТФОРМАХ

FORMATION OF STRATEGIC APPROACHES TO REALIZE A SMALL BUSINESS BASED ON SOCIAL PLATFORMS

УДК 338.65:658.8

Бобир А.О.
студентка
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Дученко М.М.
к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Стаття присвячена використанню соціальних платформ як бази для реалізації малого бізнесу. Наведено статистичні дані щодо динаміки розвитку цього явища серед українських користувачів. На прикладі соціальної мережі Instagram виділено низку причин, що сприяють появі та розвитку такого бізнесу у зазначеному середовищі. Узагальнено основні методи, що можуть бути використані під час просування малого бізнесу в межах цієї платформи у вигляді явної та неявної реклами. При цьому візуалізація товару була виділена як важливий аспект реалізації продуктів та послуг. Систематизовано ключові помилки українських підприємців, що впливають на ефективність використання соціальної платформи для реалізації їхнього бізнесу, надані рекомендації щодо їх коригування та виправлення.
Ключові слова: *малий бізнес, соціальні платформи, Instagram, Social Media Marketing, просування товарів, стратегічні помилки.*

Статья посвящена использованию социальных платформ как базы для реализации малого бизнеса. Приведены статистические данные по динамике развития этого явления среди украинских пользователей. На примере социальной сети Instagram выделен ряд причин, способствующих появлению и развитию такого бизнеса в указанной среде. Обобщены основные методы, которые могут быть использованы при продвижении малого бизнеса в рамках этой платформы в виде явной и неявной рекламы. При этом визуализация товара была выделена как важный аспект реализации продуктов и услуг. Систематизированы ключевые ошибки украинских предпринимателей, влияющие на эффективность использования социальной платформы для реализации их бизнеса, даны рекомендации по их коррекции и исправлению.
Ключевые слова: *малый бизнес, социальные платформы, Instagram, Social Media Marketing, продвижение товаров, стратегические ошибки.*

The article is devoted to the use of social platforms as a basis for the realization of small businesses. The statistical data on the dynamics of the development of this phenomenon among Ukrainian users are given. Using the Instagram social network as an example, a number of reasons contributing to the emergence and development of such a business in this environment are highlighted. The main methods that can be used to promote the small business within mentioned platform in the form of explicit and implicit advertising are summarized. At the same time, the visualization of the goods was highlighted as an important aspect of the realization of products and services. The key mistakes of Ukrainian entrepreneurs that affect the efficiency of using the social platform as the realization of their business are systematized, recommendations on their correction are given.
Key words: *small business, social platforms, Instagram, Social Media Marketing, product promotion, strategic mistakes.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України одним із надважливих завдань є посилення ролі малого та мікробізнесу, оскільки саме його суб'єкти забезпечують додаткову зайнятість населення, підвищують рівень життя, дають поштовх до розвитку нових форм підприємництва, впливають на структурну модернізацію економіки. Безумовно, зміцнення цього сектору економіки робить нашу країну більш конкурентоспроможною на шляху до європейської інтеграції.

Саме малий бізнес є найбільш гнучким до технологічних та економічних інновацій. І саме цей сектор є найбільш сприятливим для виникнення нестандартних бізнес-моделей. Зокрема, останнім часом можна спостерігати появу малого бізнесу на базі соціальних платформ. Це нове явище, що натепер лише починає розвиватися, є поки що слабо дослідженим.

У зв'язку з цим має місце недостатня досвідченість самих суб'єктів такого бізнесу та відсутність структурованого економічного підґрунтя ведення бізнесу в соціальних мережах. Це приводить до сліпого підходу до цієї справи, вибору неефективної бізнесової стратегії, стратегічних і локальних помилок, що, безперечно, збільшує фінансові та інші ризики ведення бізнесу. Тому актуальною є проблема дослідження цього питання саме у контексті економіки та маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зазначена тема є відносно новою, а тому у сфері академічних економічних досліджень представлена обмежено. Серед іноземних розробок із цієї теми можна виокремити розробки Д. Халілова [1]. Питаннями розвитку соціальних мереж, їх загальними аспектами та тенденціями займалися Д. Коник та С. Рендел [2]. Публікацій, що стосуються сфери просування товарів і послуг на базі соціальних мереж, представлені такими авторами, як Дж. Бовден, Л. Дрелл, А. Комісcаров, К. Лук'янов, О. Тимофеєв, Т.В. Іванюха, Я.Д. Нові-

кова [3], Т.М. Старицький [4] та інші. Більш широкі аспекти використання соціальних мереж розглядалися такими науковцями, як Л.Ф. Гаріфова, Д.С. Крилова [5], Я.І. Шигіна, К.А. Зоріна [6].

Незважаючи на наявність окремих досліджень та публікацій, можна вважати тему формування стратегії малого бізнесу на базі соціальних платформ мало дослідженою і такою, що потребує окремої уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування стратегічних підходів до ефективного використання соціальних платформ для створення та реалізації малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Нині все більш популярними стають соціальні мережі. Якщо ще кілька років тому вони були лиш зручним способом комунікації на будь-якій відстані, то зараз люди намагаються урізноманітнити своє соціальне життя, у тому числі шукають способи заробітку не просто онлайн, а саме з використанням своєї найбільш вподобаної соціальної платформи.

Останнім часом стрімкого розвитку набирають малі бізнеси, що засновуються на базі соціальних платформ. Причина виникнення цього явища така: за статистикою січня 2018 року, 13 мільйонів українців є активними користувачами соціальних мереж, що становить майже 29% від загальної кількості населення [7]. Активність користувачів означає взаємодію з соціальними мережами на регулярній основі щонайменше раз у місяць. З цього витікає, що якщо засобами реклами певний продукт малого бізнесу буде регулярно потрапляти на очі активним користувачам у той час, коли вони просто перевіряють стрічку своїх соціальних мереж, дивляться свіжі пости людей або сторінок, на які вони підписані, то є висока ймовірність у їхньому зацікавленні цим продуктом та, як наслідок, у його придбанні. Вищезазначені 29% стосуються лише активних користувачів, до яких також додаються люди, які перевіряють свої соціальні мережі, наприклад, раз у два місяці, що також додає ймовірності покупки ним певного продукту через соціальні мережі.

Це дослідження проводилося на прикладі соціальної мережі Instagram. За статистикою [8], 7,2 мільйона українців є активними користувачами цієї соціальної мережі, що становить 16% від загальної кількості населення.

Це число зараз не можна вважати дуже вагомим, проте є низка причин, які сприяють появі та закріпленню малих бізнесів на основі цієї соціальної платформи. Зокрема, до них належать:

1) *Трендовість цієї соціальної мережі.* З рисунку 1 видно, що кількість користувачів Instagram по всьому світу за період із 2013 по 2018 рік росте експоненційно. Станом на червень 2018 року глобальна аудиторія Instagram досягла 1 млрд. користувачів. Звісно, немає жодного доказу того, що зріст кількості користувачів завжди буде підкорюватися експоненційному закону, проте зараз ця тенденція зберігається, що і дає поштовх активному створенню малих бізнесів на цій платформі.

2) *Простота використання та доступність.* Ця соціальна мережа проста у використанні та доступна як із веб-версії, так і у вигляді додатку на смарфтон, що є безкоштовним для будь-якої мобільної операційної системи [9].

3) *Зручна навігація (хештеги)*, за якою можна без зусиль знайти необхідний продукт, так само як і зробити йому приховану рекламу.

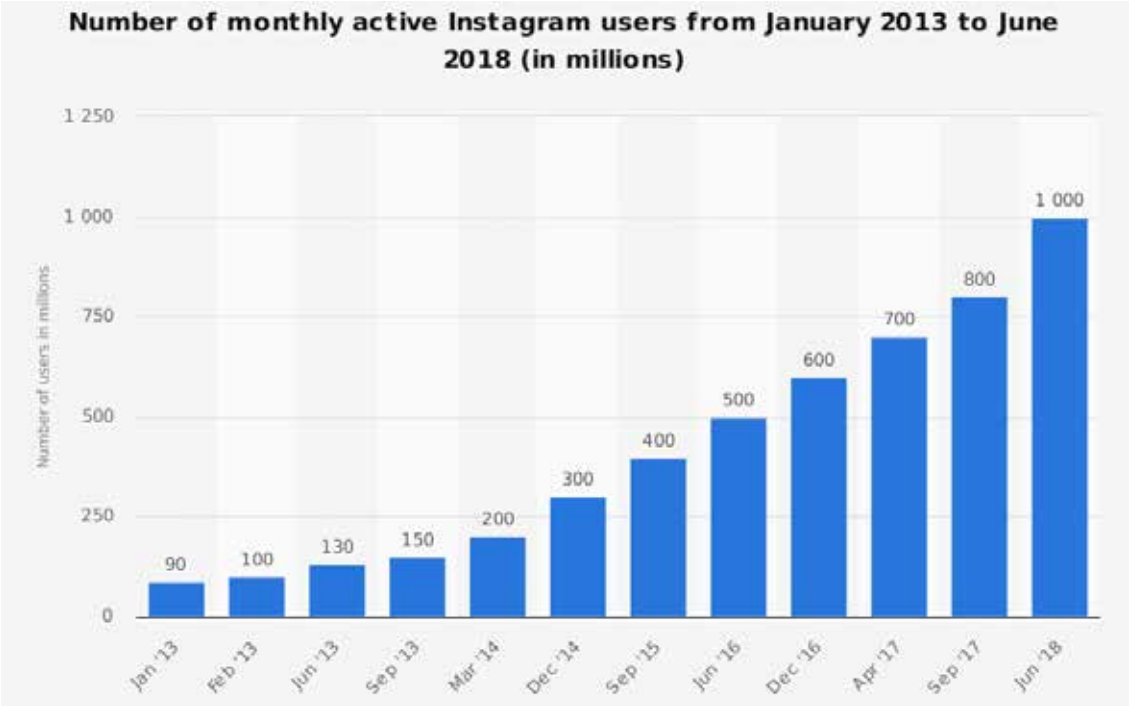


Рис. 1. Кількість активних користувачів Instagram з січня 2013 року до січня 2018 року [8]

Наприклад, оберемо зі списку найбільш часто використовуваних хештегів, наведених на рис. 3, хештег #fitness. Якщо малий бізнес займається продажем спортивного одягу, під кожною своєю публікацією він може вказувати цей хештег, і, відповідно, коли людина шукатиме контент за цим хештегом, вона зможе натрапити на сторінку продажу спортивного одягу, що є актуальним для неї та збігається з її інтересами.

Варто зазначити, що у цьому разі візуальний складник являє собою сторінку у вищевказаній соціальній мережі, а товари або послуги публікуються у вигляді медіафайлів із підписом про необхідні деталі. Саме тому надзвичайно важливим аспектом є візуально вигідне представлення товару, оскільки маємо справу з соціальними медіа, головною особливістю яких є саме медіаконтент. Отже, зацікавлення покупців у товарі напряму залежить від його візуального представлення. Це означає, що до витрат бізнесу також додається процес створення фотографій або відеотовару та їхньої обробки, що часто вимагає разових вкладень у вигляді покупки необхідної техніки. Цей процес вимагає також людських ресурсів із навичками створення та обробки цього виду контенту.

Для існування попиту необхідно, щоб покупці знали про наявність цієї пропозиції. Під терміном «покупець» у зазначеному конкретному випадку бізнесу на платформі Instagram є власне користувачі цієї соціальної мережі, тобто люди, у яких є в ній персональний обліковий запис. З огляду на наявну кількість користувачів і те, що кожен із них має сторінку того ж формату, повідомити про існування свого малого бізнесу стає нелегким завданням.

Щоб цей бізнес існував і розвивався (тобто щоб покупці знали про наявність цього бізнесу та щоб відбувався їхній приріст), необхідно проводити спеціальні дії, спрямовані на просування цього бізнесу в соціальних мережах, для чого є окреме визначення – SMM (англ. Social Media Marketing).

SMM-маркетинг у соціальних мережах – це процес заохочення уваги через соціальні платформи [10]. Нині цей термін набирає все більшої популярності, що зумовлене власне популярністю соціальних мереж. Більше того, зараз навіть є окрема професія, така як SMM-спеціаліст або SMM-менеджер, тобто людина цієї професії займається просуванням бізнесів на соціальних платформах. Варто також зазначити, що маркетинг у соціальних мережах є динамічним процесом, оскільки він дуже тісно пов'язаний із трендами, які часто змінюються.

Переваги SMM: низька вартість просування; широка аудиторія; можливість ретельно відбирати користувачів, які побачать вашу рекламу (ранжування цільової аудиторії за соціальними параметрами: віком, місцем проживання, інтересами); поступове напрацювання іміджу, який збережеться на тривалий період [4].

Розглянемо окремі варіанти просування малого бізнесу на платформі Instagram.

Масфоловінг – це простий і всім відомий метод, який полягає у тому, що, підписуючись на певного користувача, ви очікуєте зустрічну підписку на вашу сторінку. Говорити про високу ефективність такого методу не варто, оскільки такі користувачі, як правило, мало активні, велика частина їх є комерційними представниками з метою реалізації свого продукту і не зацікавлені у придбанні вашого або взагалі є ботами. Застосовувати цей метод варто за умови проведення серйозної роботи щодо фільтрації підписників.

Маслайкінг – метод, близький до попереднього, який, окрім формування пулу реальних користувачів, включає лайки та коментарі, що дає змогу розширити коло потенційних клієнтів.

Взаємопіар – домовленість між власниками сторінок про взаємний обмін публікаціями та посиланнями. Це хороший варіант для тих, хто починає використовувати Instagram для бізнесу з нуля.

Основним варіантом просування є покупка реклами у блогерів або загалом у власників облікових записів, у яких нараховується значна кількість підписників. У цьому разі варто врахувати декілька моментів. По-перше, ця реклама має бути якомога більш природною та виглядати як проста рекомендація від людини. Цього можна досягти аналізом наявних реклам у її обліковому записі. По-друге, для досягнення максимальної ефективності реклами необхідно враховувати вид аудиторії у профілі, який буде рекламувати продукцію підприємця. Наприклад, якщо людина веде блог на платформі Instagram про кулінарію, а підприємець займається реалізацією спортивного одягу, реклама в подібному обліковому записі може бути неефективною – значно краще, якщо така реклама буде у профілі блогера, який пише про спорт. Що стосується економічного боку цієї реклами, то можливі два варіанти: оплата за послуги реклами у грошовому вигляді або ж шляхом дарування продукції, що підлягає рекламі.

Є також неявний метод просування, про який було згадано вище, – використання особливостей конкретної соціальної платформи, таких як хештеги. У соціальній мережі Instagram реалізований пошук за хештегами, тому, якщо під час публікації товару будуть додані хештеги, що максимально його характеризують, є ймовірність, що зацікавлена людина, шукаючи дещо за вказаними підприємцем хештегами, натрапить на його продукцію. Схожа ситуація з додаванням помітки геолокації: повертаючись до прикладу такого товару, як спортивний одяг, доцільно буде під час публікації поставити відмітку будь-якого спортивного центру (знову ж таки завдяки реалізованій можливості перегляду публікацій певної локації покупець може натрапити на публікацію товару).

Таблиця 1

Типові помилки підприємців під час реалізації бізнесу на базі соціальних платформ

Помилка	В чому виражається	Ризики компанії	Варіанти рішень
Немає стратегії і плану дій	Пости без конкретної мети, графіку, розуміння для кого і для чого це робиться; репост картинок; розміщення деяких оголошень.	Споживачі не розуміють переваг компанії, не цікавляться контентом.	Сформувати ключові принципи ведення сторінки: мету, цільові аудиторії, цільові показники, ключові тематики і рубрики, відповідальних осіб за підготовку контенту та спілкування з фанами та інше.
Невизначені цільові аудиторії (Все для всіх)	Прагнення бути цікавими одночасно всім категоріям.	Відписка більшості потенційних клієнтів, втрата аудиторії	Виділити ключову цільову аудиторію і розробляти спеціалізований для неї контент.
Відсутність ключових повідомлень	Розміщення різної нерелевантної інформації (історичні довідки, наукові досягнення, гумор, тощо).	Незрозумілість бренду, його особливостей і спрямування.	Сформулювати 3-5 ключових переваг компанії для споживачів, і надалі розробляти контент-плани з урахуванням даних повідомлень.
Невимірюваність результатів	Наслідування дій інших компаній без конкретної мети	Відсутність розуміння ефективності вкладених у соцмережу грошей, розчарування у бізнесі через соцмережі	Розробити KPI – Key Performance Indicators; вирішити, які задачі має вирішувати сторінка компанії і зафіксувати конкретні, вимірювані цілі.
Не відповідати на повідомлення і коментарі або відповідати некоректно	При активному веденні сторінки значні затримки в реагуванні на звернення користувачів, коментарі та оцінки протягом (годин або навіть діб), або негативні відповіді, що можуть принизити.	Втрата інтересу цільової аудиторії	Встановити часові стандарти для реагування, прописати скрипти відповідей на типові питання, не відповідати емоційно на конфліктні чи агресивні звернення.
Не займатися взагалі просуванням сторінки	Бізнес-сторінка не збільшує кількість користувачів, не набирає лайків під постами протягом місяців або років.	Вся робота з наповнення сторінки робиться практично даремно, не сприяє розвитку бізнесу.	Використовувати рекламу для просування товарів, акцій, важливих новин, зворотного зв'язку, тощо; включати сторінку в соцмережі у інші рекламоносії, додати посилання на неї до підпису в email, додати кнопки переходу на сторінку на сайті, додати під статтями на сайті можливість коментувати у соцмережі, додати адресу сторінки до друкованих матеріалів про компанію.
SMM за залишковим принципом	Час і гроші на соцмережі компанія виділяє в останню чергу. Ігнорування соцмережі.	Соцмережі уже є основним джерелом інформації про компанію. Якщо там немає відгуків, оцінок, з'являється недовіра до компанії і клієнт відмовляється від покупки.	Розглядати соцмережі як ще один канал комунікацій, виділяти на нього час і кошти на рівні з іншими каналами, ставити плани і контролювати їх виконання.
Не пробувати нового	Не стежити за оновленнями, концентруватись за вже освоєних інструментах.	Соцмережі швидко змінюються, з'являються нові ефективні інструменти, здатні суттєво підняти охоплення аудиторії порівняно зі стандартними постами. Бізнес може втратити можливості або навіть клієнтів, якщо цим скористаються конкуренти.	Стежити за нововведеннями у соцмережах або за найкращими практиками лідерів
Нудний чи непотрібний контент	100% контенту безпосередньо стосується діяльності компанії, бізнес-процесів, контент серйозний, важкий для сприйняття.	Користувачі можуть не зацікавитися технологічними подробицями бізнесу, відмовитися від занадто складної інформації	Знайти оптимальне співвідношення постів про компанію і про те, що цікаве цільовій аудиторії; писати просто про серйозні теми; розповідати історії, а не читати лекції; концентруватися не на процесах, а на людях, продуктах, перевагах та можливостях для користувачів

(Закінчення таблиці 1)

Помилка	В чому виражається	Ризики компанії	Варіанти рішень
Забагато постів, повторні пости	Намагання наслідувати ЗМІ, розміщення 5–10 постів за день, пости не достатньої якості, повторення одного посту 2–3 рази на день	Цільова аудиторія не готова до такої кількості, перенавантаження однотипним контентом, роздратування користувачів, відписка, втрата аудиторії.	Для малого бізнесу цілком досить 46 постів на тиждень – цікавих і актуальних для цільової аудиторії.
Забагато чи замало уваги до обкладинки	Постійна зміна обкладинки або повна відсутність оновлення	Більшість користувачів бачать лише пости у своїй стрічці і не заходять на сторінку компанії. Тому витрати часу на постійне оновлення обкладинки неефективні. При цьому, розміщення неактуальних даних також негативно відобразиться на сприйнятті компанії.	Розробити якісну обкладинку для сторінки, вказати на ній ключову інформацію (слоган чи контактні дані).
Піки активності, а потім довга перерва	Сторінка часто виглядає «то пусто, то густо», в компанії ніхто не відповідає за провадження сторінки, або немає конкретних KPI.	Клієнти поступово забувають компанію, а ті, хто заходить прямо на сторінку – бачать, що в компанії застій.	Розробити графік виходу постів і відповідальну особу, яка буде його дотримуватися.
Сторінка існує без зв'язку із сайтом компанії, як основною платформою для продажів.	Відсутній перехід із сторінки на сайт.	Сторінка не генерує ліди на сайт/лендінг	Доопрацювати і сайт і сторінку. На сторінці налаштувати кнопки швидкого переходу на сайт. Контент сайту має цікавити користувачів сторінки (акції, пропозиції які мотивуватимуть переходити на сайт, реєструватися, замовляти товар чи послугу)
Довгі тексти в пості	Пости довжиною у кілька екранів із не цікавим контентом	Користувачі швидко гортають стрічку, прочитається тільки перший абзац, інформація не зацікавить	Ключову інформацію бажано розміщати у першому абзаці із посиланням на сайт, де міститься повний текст.
Слабка візуалізація	Текстові пости без картинок і відео. Картинки поганої якості.	Неефективність постів. За статистикою 5000 сторінок охоплення аудиторії текстових постів 5%, постів з посиланням 8%, з картинками або відео – близько 13%.	
Зворотній ефект від неякісного зображення із купою дрібних написів.	Використовувати картинки або відео, посилання. Розміщувати лише якісне зображення із мінімальною кількістю текстів.		
Не аналізувати статистику	Представники малого бізнесу не вміють користуватися статистикою своєї сторінки.	Аналітична інформація, корисна для наповнення та просування сторінки не використовується. Втрата додаткових можливостей для розширення клієнтської бази.	Вивчити розділ Статистика на сторінці, навчитися генерувати звіти, аналізувати дані та використовувати цю інформацію для наповнення і просування сторінки.

Джерело: складено авторами на основі [11]

Різновидом попереднього методу є ще один легкий до застосування метод – пропозиції для опублікування фото. Суть його полягає в тому, що під час публікації фото на ньому ставляться відмітки міст, відомих компаній, особистостей, лідерів ринку тощо. Якщо фото насправді заслуговують уваги, то є імовірність публікації його іншим користувачем із посиланням на авторство, що збільшує популярність. Проте такий метод є ефективним для творчих бізнесів, що переважно реалізуються окремими фізичними особами (живопис, хендмейд тощо).

В Instagram є й інші методи просування свого бізнесу, та описані вище є найбільш простими та зрозумілими для застосування.

Ефективність використання соціальних платформ для просування малого бізнесу може бути високою за умови її підпорядкованості певним правилам. Однак проведене дослідження показало, що багато українських компаній та окремих підприємців припускаються значних помилок, що відразу змінює результат. Розглянемо типові помилки підприємців під час використання соціальних платформ.

У таблиці 1 наведено найбільш глобальні помилки стратегічного характеру, які потребують коригування та виправлення.

Окрім наведених вище стратегічних помилок, можна також виділити й інші помилки, що допускаються бізнес-користувачами соціальних платформ, які не маю стратегічного характеру, однак усе одно можуть вплинути на зменшення фінансового результату діяльності бізнесу. Зокрема, серед них можна виділити такі: не стежити за відгуками клієнтів, декілька дублюючих сторінок, посилання саме по собі без будь-якої прив'язки, занадто довгі посилання, порушення етики (лайки власних постів від імені сторінки, змішувати власну сторінку і сторінку компанії), граматичні помилки, багато знаків оклику, написи великими літерами, ніколи не використовувати гумор. Узагальнено авторами на основі [11].

У цій статті наведені далеко не всі помилки, які допускають підприємці. Однак розуміння найтиповіших із них дасть змогу розпочати використовувати весь потенціал соціальних платформ.

Остання річ, яку варто зазначити щодо реалізації малого бізнесу на найбільших соціальних платформах, є те, що у цій ситуації відсутні стримуючі фактори економічного зростання, такі як державне втручання у справи приватного бізнесу, оскільки ці платформи є незалежними від держави.

Висновки з проведеного дослідження. Соціальні платформи нині активно набирають популярність як база для малого бізнесу. Така популярність виправдана та зумовлена низкою причин. Зокрема, на прикладі платформи Instagram, це зручність та простота у використанні, відсутність державного втручання, можливість аналізу та вибору місця для реклами продукції, що, у свою чергу, зумовлене прозорістю та великою мірою візуалізації контенту кожного облікового запису. Також є нестандартні способи просування продукції, засновані на раціональному використанні особливостей розглянутої соціальної мережі. Проте дуже важливою частиною просування товару є візуальний складник облікового запису малого бізнесу, що вимагає додаткових ресурсів та специфічного креативного підходу до подачі товару.

Аналіз помилок, що допускаються керівниками та працівниками малого бізнесу у використанні соціальних платформ для реалізації своєї активності, дає можливість дійти висновку, що ефективність функціонування малого бізнесу на базі соціальної платформи зумовлена насамперед наявністю або відсутністю сформованої SMM-стратегії. Як тільки діяльність компанії щодо просування свого бренду, продуктів та послуг стає цілеспрямованою і впорядкованою, змінюється і результат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. Манн, Иванов и Фербер. Москва, 2013, 377 с.

2. Коньк Д., Рендел С. Расставьте сети. Как использовать Интернет в интересах вашего бизнеса. Киев: ЛИК, 2011. 120 с.

3. Іванюха Т.В., Новікова Я.Д. Контентна стратегія просування брендів у соціальних мережах. «Young Scientist». № 12(52). 2017.

4. Старицький Т.М. Використання соціального медіа маркетингу як ефективного засобу просування продукції. Інноваційна економіка. 2015. № 4.

5. Крылова Д.С. Влияние социальных сетей на рост компаний малого и среднего бизнеса. Стратегии бизнеса. № 12. 2017.

6. Шигина Я.И., Зорина К.А. Маркетинг в социальных медиа: современные инструменты продвижения для малого бизнеса. Вестник технологического университета. 2015. № 23.

7. Звіт компанії "We are Social". URL: https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018.

8. Статистика активних користувачів Instagram. URL: https://www.statista.com/statistics/253577/number-of-monthly-active-instagram-users/.

9. Волощак Р.М., Занов'як М.Я., Карапата М.О. Соціальна мережа Instagram як засіб просування товарів і послуг. Матеріали 5-ої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка та право: проблеми взаємодії та перспективи розвитку». м. Київ, 9–10 грудня 2016 р.) / ГО «Інститут інноваційної освіти»; Науково-учбовий центр прикладної інформатики НАН України. Київ: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2016. С. 94–96.

10. What is Social Media Marketing. Search Engine Land. URL: https://searchengineland.com/guide/what-is-social-media-marketing.

11. Ільюхіна О. 30 типових помилок малого бізнесу в соцмережах. Національна платформа малого та серед-

нього бізнесу. URL: http://platforma-msb.org/30-typovyh-pomylok-malogo-biznesu-v-sotsmerezhah-chastyna-1/.

12. Артем Сенаторов. Бизнес в Instagram. От регистрации до первых денег. 4-е издание. «Альпина Паблишер», 2018. 156 с.

REFERENCES:

1. Khalilov D. Marketing v sotsial'nykh setyakh. [Social Media Marketing] Mann, Ivanov i Ferber. Moskva, 2013, 377 s. (in Russian).

2. Konyk D., Rendel S. Rasstav'te seti. Kak ispol'zovat' Internet v interesakh vashego biznesa. [Set up the network. How to use the Internet for your business] Kiev: LIK, 2011. 120 s. (in Russian).

3. Ivaniukha T.V., Novikova Ya.D. Kontentna stratehiia prosuvannia brendiv u sotsialnykh merezhakh [Content promotion strategy for brands in social networks]. «Young Scientist». # 12(52). 2017 (in Ukrainian).

4. Starytskyi T.M. Vykorystannia sotsialnoho media marketynhu yak efektyvnoho zasobu prosuvannia produktsii. Innovatsiina ekonomika. [Use of social media marketing as an effective means of product promotion. Innovative economy]. 2015. #4 (in Ukrainian).

5. Krylova D.S. Vliyanie sotsial'nykh setey na rost kompaniy malogo i srednego biznesa. Strategii biznesa. [The impact of social networks on the growth of small and medium businesses. Business strategies]. № 12. 2017 (in Russian).

6. Shigina Ya.I., Zorina K.A. Marketing v sotsial'nykh media: sovremennye instrumenty prodvizheniya dlya malogo biznesa. [Social media marketing: modern promotion tools for small businesses. Vestnik tekhnologicheskogo universiteta. 2015. № 23 (in Ukrainian).

7. “We are Social” company report URL: https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018.

8. Instagram active users statistics. URL: https://www.statista.com/statistics/253577/number-of-monthly-active-instagram-users/.

9. Voloshchak R.M., Zanoviak M.Ya., Karapata M.O. Sotsialna merezha Instagram yak zasib prosuvannia tovariv i posluh. [Social network Instagram as a means of promoting goods and services]. Materialy 5-oi Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Ekonomika ta pravo: problemy vzaiemodii ta perspektyvy rozvytku». m. Kyiv, 9–10 hrudnia 2016 r.) / HO «Instytut innovatsiinoi osvity»; Naukovo-uchbovyi tsentr prykladnoi informatyky NAN Ukrainy. – Kyiv: HO «Instytut innovatsiinoi osvity», 2016. C. 94–96 (in Ukrainian).

10. What is Social Media Marketing. Search Engine Land. URL: https://searchengineland.com/guide/what-is-social-media-marketing.

11. Iliukhina O. 30 typovykh pomylok maloho biznesu v sotsmerezhakh. Natsionalna platforma maloho te serednoho biznesu. [30 typical mistakes of small business in social networks. National platform for small and medium businesses.]. URL: http://platforma-msb.org/30-typovyh-pomylok-malogo-biznesu-v-sotsmerezhah-chastyna-1/ (in Ukrainian).

12. Artem Senatorov. Biznes v Instagram. Ot registratsii do pervykh deneg. [Instagram business. From registration to the first money]. 4 izdanie.«Al'pina Pablisher», 2018, 156 s. (in Ukrainian).

Bobyr A.O.
Student
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Duchenko M.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Theoretical and Applied Economics,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

FORMATION OF STRATEGIC APPROACHES TO REALIZE A SMALL BUSINESS BASED ON SOCIAL PLATFORMS

At present stage of development of Ukraine, one of the most important tasks is to strengthen the role of small and micro businesses. Small business itself is the most flexible to technological and economic innovation. Nowadays we can observe the emergence of small business based on social platforms. This is a new phenomenon and it is still weakly investigated.

Mentioned phenomenon can be understood as follows: if a particular product of a small business will regularly get in the eyes of active users as an advertising, there is a high probability of user's interest in the product and, consequently, in its acquisition.

There are several reasons for the emergence and consolidation of small businesses based on Instagram. They are: its popularity, ease in use, convenient navigation.

The visual component is an Instagram page, where goods or services are published as media files with the description. So, the interest of buyers in the product directly depends on its visual representation.

For existence and development of such a business, it is necessary to carry out special actions aimed at promoting of a business in social network, it is called as SMM (Social Media Marketing). Among benefits of SMM there are low promotion cost, wide audience, the ability to find users who will see your ad (based on following parameters: age, place of residence, interests). Following choices of small business promotion on Instagram can be identified: massfollowing, massliking, mutual PR.

The common kind of promotion is to buy an advertisement from account holders who have a significant number of subscribers. From the economic side, there are two options: paying for advertising services or giving gifts of products to be advertised to the promoter.

There is also an implicit method of promotion - the use of features of a particular social platform (hashtags).

The effectiveness of using social platforms to promote a small business can be high if it is subject to certain rules.

Typical mistakes of entrepreneurs who use social platforms as business environment: absence of a strategy, uncertain target audiences, lack of key messages, absence of response to clients, absence of page promotion, weak visualization and others.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

FORECASTING THE ENTERPRISE ACCOUNTS RECEIVABLE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

УДК 658

Вареник В.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобел
Золотаренко Ю.В.
студентка
Університет імені Альфреда Нобеля

Проведено аналіз стану дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві. Обґрунтовано необхідність прогнозування дебіторської заборгованості підприємства. Наведено різні методи створення прогнозів дебіторської заборгованості підприємства. Наведені результати створених прогнозів для досліджуваного підприємства. Визначено, який метод є найкращим для створення прогнозів.
Ключові слова: *управління, дебіторська заборгованість підприємства, методи, кореляційно-регресійний аналіз, прогнозування.*

Проведен анализ состояния дебиторской задолженности на исследуемом предприятии. Обоснована необходимость прогнозирования дебиторской задолженности предприятия. Рассмотрены различные методы создания прогнозов дебиторской задолженности предприятия. Представлены результаты созданных прогнозов для исследуемого предприятия. Обосновано, какой метод является наилучшим для создания прогнозов.
Ключевые слова: *управление, дебиторская задолженность предприятия, методы, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование.*

The analysis of the enterprise accounts receivable are conducted. The need to predict the enterprise accounts receivable is justified. Different methods for creating forecast of enterprise accounts receivable are reviewed. The results of the forecasts for the enterprise are presented. Which method is best for making forecasts is reasonabled.
Key words: *management, enterprise accounts receivable, methods, correlation and regression analysis, forecasting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки важливу роль у функціонуванні всіх підприємств відіграє конкуренція. Саме умови конкуренції змушують підприємства виробляти та реалізовувати товари з відстрочкою платежів.

Несвоєчасне надходження грошових коштів за реалізовані товари, роботи та послуги впливає на негативні зміни показників фінансового стану підприємства. Гроші у вигляді дебіторської заборгованості певний період часу перебувають не у користуванні підприємства і згодом можуть втратити свою цінність або взагалі підприємство може їх втратити. Тому в системі фінансового менеджменту підприємства дебіторська заборгованість являє собою ключове питання та потребує посиленої уваги.

З огляду на вищевикладене, вирішення потребує питання пошуку методики прогнозування дебіторської заборгованості підприємства та обґрунтування підходів до її використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. Теоретичні засади методів прогнозування дебіторської заборгованості підприємства досить широко представлені в роботах вітчизняних науковців [1–10], якими визначено етапи управління дебіторською заборгованістю, виокремлено різні методи до прогнозування дебіторської заборгованості та показано механізм розроблення прогнозів дебіторської заборгованості. Проте практичне застосування вказаних моделей і методів розглянуто недостатньо.

І.Л. Сазонець, М.А. Кайбулаєва, О.І. Бобир [1] розглядають проблеми управління заборгованістю, пропонують використовувати модель лінійно-регресійної залежності між поточними зобов'язаннями та дебіторською заборгованістю, що забезпечить попередження і своєчасне виявлення кризи неплатежів. І.В. Багрова, Н.С. Макєєва [2] досліджують необхідність проведення поглибленого аналізу дебіторської заборгованості з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо її реструктуризації, а також визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. В. Бєлозерцев [3] досліджує питання економіко-математичного моделювання оптимальної структури дебіторської заборгованості підприємства за товари. І. Нестеренко [4] пропонує власну методику прогнозування, формування та погашення дебіторської заборгованості підприємства на підставі результатів аналізу її обсягів та структури. О.В. Димченко, О.О. Рудаченко, Є.В. Мозговий [5] розкривають питання моделювання дебіторської заборгованості підприємств теплопостачання, де наводять прогноз заборгованостей досліджуваних теплоенергетичних підприємств із використанням трендових моделей. Т.В. Лівошко та К.В. Бебех [6] складають структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яку досліджують у статті. Аналіз вітчизняних досліджень із питань вибору методики прогнозування рівня дебіторської заборгованості підприємства дав змогу дійти висновку про недостатню кількість досліджень із цього при-

воду, оскільки є багато методик прогнозування, а яку саме потрібно обирати підприємствам, не вказано. Питання застосування математичних методів у прогнозуванні дебіторської заборгованості підприємства залишається невирішеним і потребує додаткового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо прогнозування дебіторської заборгованості підприємства розглянемо різні методи прогнозування дебіторської заборгованості, зазначимо можливості їх використання на досліджуваному підприємстві на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Перед початком створення прогнозів будь-якого активу на підприємстві необхідним є проведення аналізу стану цього активу. Тому проведемо аналіз стану дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві.

Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» за 2015-2017 рр. свідчить про наявність певних проблем в системі фінансового менеджменту дебіторської заборгованості. Необхідно зазначити, що дебіторська заборгованість займає значну частку оборотних активів в аналізованому періоді. Такі показники, як коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, не відображають позитивних значень. Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість вказує, яка частка дебіторської заборгованості займає загальний обсяг оборотних активів. Найгірше значення спостерігається у 2016 р., але у 2017 р. ситуація змінилася в кращий бік. Збільшення показника «середній період інкасації дебіторської заборгованості» у кожному наступному році має негативне значення. Це свідчить про неефективність кредитної політики підприємства. Адже його значення у 2016 та 2017 рр. перевищують встановлений максимальний термін кредитування покупців (60 днів). Спостерігається незначне зниження показника коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, яке свідчить про зростання неплатоспроможних клієнтів і про інші проблеми збуту у 2017 р. Найбільше значення коефіцієнта простроченої дебіторської заборгованості спостерігалося за 2015 р. і дорівнювало 0,56 одиниць. У 2017 р. значення коефіцієнта дорівнювало 0,48 одиниць, що свідчить про зменшення переходу частини простроченої заборгованості у форму безнадійної порівняно з 2015 р.

Отже, ці факти не є позитивними та потребують перегляду політики управління ТОВ «ГК-ГРУПП» із подальшим внесенням розроблених принципів та рішень стосовно удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю.

На підставі аналізу управлінської політики та стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» вважаємо доцільним одним з етапів запровадити прогнозування величини дебіторської заборгованості.

Підприємство має можливість самостійно обирати методи фінансового планування та прогнозування показників фінансової діяльності.

Беручи до уваги аналіз кількісних та якісних показників стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», пропонуємо використання одного з таких методів прогнозування:

– метод відсотка від обороту (виручки від реалізації);

– метод коефіцієнта еластичності;

– метод оборотності [4].

Як прогнозний період доречно обрати 2018 р. щодо наявних даних 2016 та 2017 рр. Для розрахунку прогнозних значень наведемо вихідні дані у табл. 1.

Використовуючи дані табл. 1, розрахуємо необхідні для прогнозування фактичні показники. Ознайомимось із результатами розрахунків, використовуючи табл. 2.

Таблиця 1

Вихідні дані для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП»

Показники	2016 р.	2017 р.
Виручка від реалізації, тис. грн.	1256,3	1577,0
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	253,8	417,8
Частка дебіторської заборгованості в обороті (виручці), %	20,2	26,5
Тривалість планового періоду, дн.	360	360

Таблиця 2

Розрахункові значення фактичних показників для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП»

Показники	2016 р.	2017 р.
Фактичний темп приросту дебіторської заборгованості (ТПДЗф), %	5,3	64,6
Фактичний темп приросту виручки від реалізації (ТПВРф), %	20	25,5
Фактичний період обороту дебіторської заборгованості, дн.	70,9	76,6

Таблиця 3

Розрахункові значення планових показників для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП»

Показники	2018 р.
Прогнозний обсяг виручки від реалізації продукції, тис. грн.	1971,25
Прогнозне значення частки дебіторської заборгованості в обороті (виручці)	20,2
Темп приросту виручки від реалізації, очікуваний на плановий період, %	25,5

Таблиця 4

Прогнозні значення дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» на 2018 р.

Метод розрахунку	Прогнозне значення дебіторської заборгованості ($Д_{пр}$), тис. грн.
Метод відсотка від обороту (виручки від реалізації)	398,19
Метод коефіцієнта еластичності	420,4
Метод оборотності	522,38

Наступний етап полягає у визначенні планових показників прогнозування дебіторської заборгованості. Результати розрахунків наведені у табл. 3.

На підставі розрахункових значень фактичних спостережень та планового періоду визначимо прогнозні значення дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», користуючись формулами вищенаведених методик [4]. Отримані результати надамо у вигляді табл. 4.

Таким чином, виконавши прогнозні розрахунки дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», можна засвідчити, що кожен із використаних методів прогнозування демонструє неоднакові результативні значення. Можна припустити, що ці розбіжності пов'язані з індивідуальними особливостями діяльності підприємства.

На нашу думку, для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» недоцільно обирати метод оборотності. Адже значна частка припадає саме на безнадійну дебіторську заборгованість, яка негативно впливає на значення періоду обороту заборгованості та може спричинювати суттєві відхилення прогнозних розрахунків.

На підставі аналізу розрахунків пропонуємо як оптимальний метод прогнозування дебіторської заборгованості використовувати метод коефіцієнта еластичності. Саме цей метод заснований на взаємозв'язку виручки від реалізації та дебіторської заборгованості. Вважаємо, що цей метод дає змогу отримати найточніші результати прогнозування.

Використовуючи отримане прогнозне значення дебіторської заборгованості за методом коефіцієнта еластичності, зобразимо схематично зміни величини дебіторської заборгованості протягом досліджуваних періодів на рис. 1.

Аналіз рис. 1 свідчить, що розрахункові дані прогнозування за методом коефіцієнта еластичності дають змогу припустити, що розмір дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» на 2018 р. становитиме 420,4 тис. грн., що на 2,6 тис. грн. більше порівняно із значенням 2017 р.

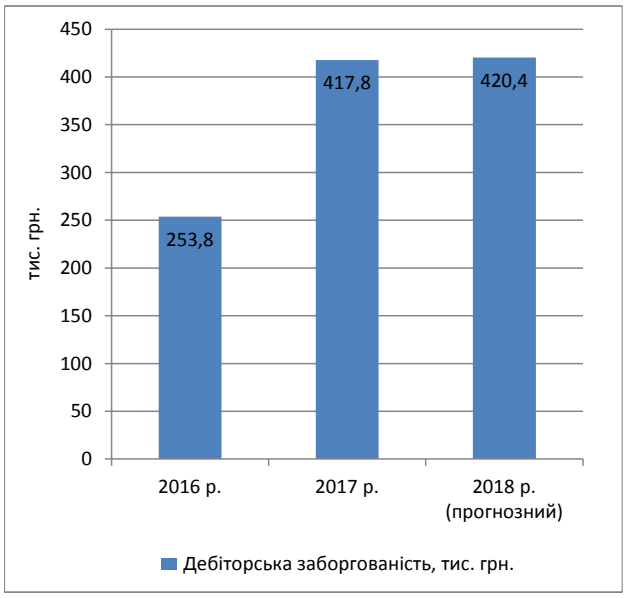


Рис. 1. Графік зміни величини дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» з урахуванням прогнозних значень

Отже, прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» дає можливість визначити основні тенденції зміни досліджуваного показника. Зокрема, прогнозні значення дебіторської заборгованості можуть бути використані в розробленні кредитної політики підприємства в майбутньому періоді.

Після складання прогнозів і аналізу отриманих результатів пропонуємо підприємству за допомогою кореляціно-регресійного аналізу дослідити взаємозв'язок дебіторської заборгованості із поточними зобов'язаннями підприємства для обґрунтування системи управління дебіторською заборгованістю. Важливо розуміти, наскільки рівень дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства та чи є необхідність залучення капіталу як джерела фінансування поточних платежів. Для того щоб визначити зв'язок між дебіторською заборгованістю та поточними зобов'язаннями ТОВ «ГК-ГРУПП», вважаємо доцільним застосувати інструменти мате-

Таблиця 5

Вихідні дані ТОВ «ГК-ГРУПП» для кореляційно-регресійного аналізу

Період	Поточні зобов'язання (Y), тис. грн.	Дебіторська заборгованість (X), тис. грн.
2015 р.		
1-й квартал	198,3	151,4
2-й квартал	346,1	236,4
3-й квартал	431,2	309
4-й квартал	472,2	262,8
2016 р.		
1-й квартал	495,7	152,2
2-й квартал	551,4	146,5
3-й квартал	814,1	221,4
4-й квартал	1174,2	333,6
2017 р.		
1-й квартал	1241,4	331,9
2-й квартал	1314,6	314,7
3-й квартал	1650,9	374,2
4-й квартал	1835,9	509,3
Коефіцієнт кореляції	r = 0,845	

матичного моделювання. Під час дослідження взаємозв'язку між обраними показниками використовувався метод кореляційно-регресійного аналізу. Цей метод дасть змогу оцінити математичну залежність результативного показника від величини факторного показника на основі статистичного аналізу даних.

Для здійснення кореляційно-регресійного аналізу в ролі результативного показника (Y) оберемо значення поточних зобов'язань ТОВ «ГК-ГРУПП», отже, факторний показник (X) відповідає значенням дебіторської заборгованості. Для отримання найбільш достовірних результатів кореляційно-регресійного аналізу використовуємо квартальні дані за 2015–2017 рр. У цьому разі кількість спостережень становить 12 періодів.

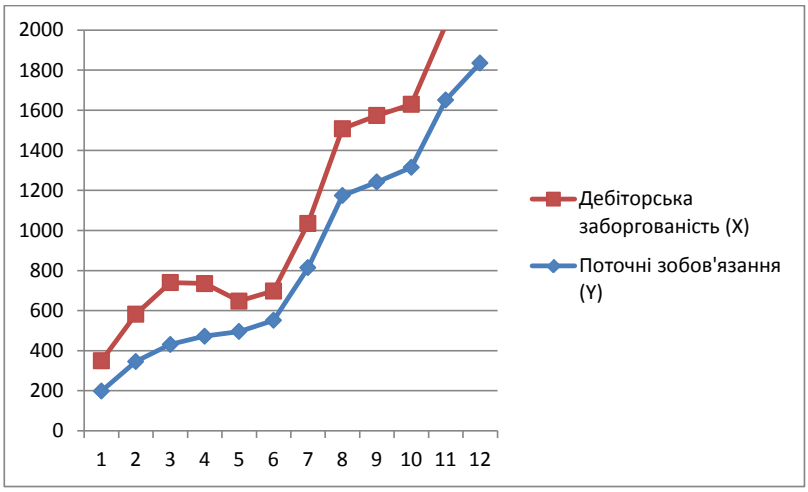


Рис. 2. Вплив дебіторської заборгованості на значення поточних зобов'язань ТОВ «ГК-ГРУПП» у розрізі кореляційно-регресійного аналізу

Важливим критерієм обраних вихідних даних є коефіцієнт кореляції, який відображає тісноту зв'язку між досліджуваними показниками. Саме значення цього коефіцієнта дає змогу переконатися в тому, що обраний факторний показник дійсно суттєво впливає на величину результативного показника та має місце в побудові регресійної моделі. Розглянемо вихідні дані та коефіцієнт кореляції в табл. 5.

Значення коефіцієнта кореляції r = 0,845 вказує на наявність високого кореляційного зв'язку між X та Y, а також свідчить про таке: зміни значень поточних зобов'язань на 85% залежать від змін величини дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП».

Зобразимо схематично вплив факторного показника (X) на значення результативного показника (Y). Для цього використаємо рис. 2.

Аналіз даних рис 2 показує, що між факторним показником (X) та результативним показником (Y) є прямий взаємозв'язок: збільшення значення показника X супроводжується збільшенням результативного показника (Y).

Отже, отримане значення коефіцієнта кореляції дає змогу використовувати обрані показники для подальшого регресійного аналізу. Виявлений прямий зв'язок між досліджуваними величинами підтверджує можливість існування лінійного зв'язку.

Для побудови регресійної моделі та оцінки її прогнозних можливостей пропонуємо обрати метод парної регресії. Отже, лінійне рівняння регресії має такий вигляд (1) [5]:

$$Y = a * X + b \qquad (1)$$

де Y – значення результативного показника (залежна змінна);

X – значення факторного показника (незалежна змінна);

a, b – коефіцієнти регресії.

Згідно з вищенаведеним рівнянням, для отримання регресійної моделі необхідно знайти значення параметрів регресії a і b. Для цього використаємо програму для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel і застосуємо метод найменших квадратів (МНК). Результати розрахунків наведемо у табл. 6.

На основі даних таблиці отримано лінійне рівняння регресії, що характеризує взаємозв'язок досліджуваних показників:

$$Y = 4{,}33X – 329{,}9.$$

Зобразимо розрахункові значення на рис. 3. Для наочного уявлення взаємозв'язку дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань підприємства.

Таблиця 6

Таблиця розрахунків для визначення параметрів рівняння регресії ТОВ «ГК-ГРУПП»

№ з/п	Дебіторська заборгованість, тис. грн. (X)	Поточні зобов'язання, тис. грн. (Y)	XY	X^2	Y^2	Розрахункові значення поточних зобов'язань за рівнянням регресії $\bar{Y}$, тис. грн.
1.	151,4	198,3	30022,6	22922,0	39322,9	325,9896
2.	236,4	346,1	81818,0	55885,0	119785,2	694,2593
3.	309,0	431,2	133240,8	95481,0	185933,4	1008,805
4.	262,8	472,2	124094,2	69063,8	222972,8	808,6396
5.	152,2	495,7	75445,5	23164,8	245718,5	329,4556
6.	146,5	551,4	80780,1	21462,3	304042,0	304,7599
7.	221,4	814,1	180241,7	49018,0	662758,8	629,2706
8.	333,6	1174,2	391713,1	111289,0	1378745,6	1115,387
9.	331,9	1241,4	412020,7	110157,6	1541074,0	1108,021
10.	314,7	1314,6	413704,6	99036,1	1728173,2	1033,501
11.	374,2	1650,9	617766,8	140025,6	2725470,8	1291,29
12.	509,3	1835,9	935023,9	259386,5	3370528,8	1876,622
∑	3343,4	10526,0	3475872,1	1056892	12524526,0	14290,46

Отримана модель регресії дає можливість підприємству отримувати прогнозні дані стосовно розміру поточних зобов'язань залежно від зміни значень дебіторської заборгованості.

Користуючись отриманим у процесі дослідження рівнянням регресії Y = 4,33X – 329,96, є можливість розрахунку величини поточних зобов'язань на певний період. Так, якщо значення дебіторської заборгованості збільшиться на 10 тис. грн., то розмір поточних зобов'язань збільшиться на 42,9 тис. грн.

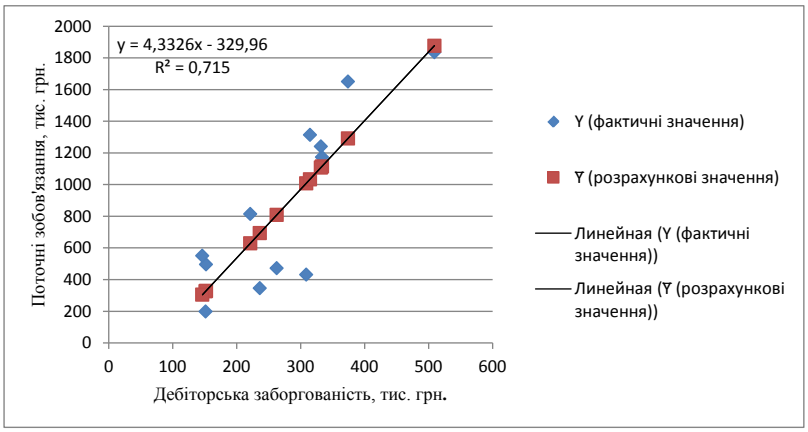


Рис. 3. Лінія регресії взаємозв'язку дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань ТОВ «ГК-ГРУПП»

Висновки з проведеного дослідження. На підставі аналізу управлінської політики та стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» вважаємо доцільним одним з етапів запровадити прогнозування величини дебіторської заборгованості. Підприємство має можливість самостійно обирати методи фінансового планування та прогнозування показників фінансової діяльності.

Беручи до уваги аналіз кількісних та якісних показників стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», пропонуємо використання одного з таких методів прогнозування: метод відсотка від обороту (виручки від реалізації); метод коефіцієнта еластичності; метод оборотності.

Виконавши прогнозні розрахунки дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», можна засвідчити, що кожен із використаних методів прогнозування демонструє неоднакові результативні значення. Можна припустити, що ці розбіжності пов'язані з індивідуальними особливостями діяльності підприємства. Для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» недоцільно обирати метод оборотності. Адже значна частка припадає саме на безнадійну дебіторську заборгованість, яка негативно впливає на значення періоду обороту заборгованості та може спричинювати суттєві відхилення прогнозних розрахунків.

На підставі аналізу розрахунків пропонуємо в якості оптимального методу прогнозування дебіторської заборгованості використовувати метод коефіцієнта еластичності. Саме цей метод заснований на взаємозв'язку виручки від реалізації та дебіторської заборгованості. Вважаємо, що цей метод дає змогуотримати найточніші результати прогнозування.

Після складання прогнозів і аналізу отриманих результатів пропонуємо підприємству за допомогою кореляційно-регресійного аналізу дослідити взаємозв'язок дебіторської заборгованості з поточними зобов'язаннями підприємства для обґрунтування системи управління дебіторською заборго-

ваністю. Отримана модель регресії дає можливість підприємству отримувати прогнозні дані стосовно розміру поточних зобов'язань залежно від зміни значень дебіторської заборгованості.

Користуючись отриманим у процесі дослідження рівнянням регресії Y = 4,33X – 329,96, є можливість розрахунку величини поточних зобов'язань на певний період. Так, якщо значення дебіторської заборгованості збільшиться на 10 тис. грн., то розмір поточних зобов'язань збільшиться на 42,9 тис. грн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сазонець І.Л., Кайбулаєва М.А., Бобирь О.І. Управління заборгованістю на підприємстві: економетричний аспект. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=72.
2. Багрова І.В., Макєєва Н.С. Визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/48398668.pdf.
3. Бєлозерцев В. Економіко-математичне моделювання оптимальної структури дебіторської заборгованості підприємства за товари. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econ_2011_9_18.pdf.
4. Нестеренко І. Методика прогнозування дебіторської заборгованості підприємства. URL: http://econa.at.ua/publ/vipuski_za_rokami/2007_rik/metodika_prognozuvannja_debitorskoji_zaborgovanosti_pidpriemstva/16-1-0-236.
5. Димченко О.В., Рудаченко О.О., Мозговий Є.В. Моделювання дебіторської заборгованості підприємств теплопостачання. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/8.pdf.
6. Лівошко Т.В, Бебех К.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf.
7. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. URL: http://ua-ekonomist.com/archive/2017/3/payanok.pdf.
8. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія / Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш, О.О. Говоруха. Х.: ХДУХТ, 2016. 285 с.
9. Селезень О.М. Удосконалення підходів до оптимізації і прогнозування статей балансу. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/108.pdf.
10. Андрєєва Г.І. Роль аналізу поточної дебіторської заборгованості при оцінці обгрунтованості управлінських рішень. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva_Rol_analizu_potochnoi.pdf.

REFERENCES:

1. Sazonets I.L., Kaibulaieva M.A., Bobyr O.I. Debt management at the enterprise: econometric aspect, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=72.
2. Bahrova I.V., Makieieva N.S. Determine the optimal accounts receivable volume, available at: https://core.ac.uk/download/pdf/48398668.pdf.
3. Bielozertsev V. Economic and mathematical modeling of optimal structure of enterprise accounts receivables for the goods, available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econ_2011_9_18.pdf.
4. Nesterenko I. Methodology of forecasting of enterprise accounts receivables, available at: http://econa.at.ua/publ/vipuski_za_rokami/2007_rik/metodika_prognozuvannja_debitorskoji_zaborgovanosti_pidpriemstva/16-1-0-236.
5. Dimchenko O.V., Rudachenko O.O., Mozgovij Є.V. Modeling accounts receivables heat enterprises, available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/8.pdf.
6. Livoshko T.V., Bebeh K.V. Ways to improve the management of accounts receivables from the enterprise, available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf.
7. Payanok T., Savchenko A. The analysis of accounts receivables of an enterprise using the economic and mathematical methods, available at: http://ua-ekonomist.com/archive/2017/3/payanok.pdf.
8. Akimova N.S., Toporkova O.V., Єvlash T.O., Govoruha O.O. (2016) Oblik ta analiz debitors'koї zaborgovanosti v sistemi upravlinnja pidpriєmstv optovoї torgivli [Accounting and analysis of account receivables in the system of management of wholesale trade enterprises]. Kharkov, HDUHT, 258 p.
9. Selezen O.M. Improving approaches to optimizing and forecasting balance sheet items, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/108.pdf.
10. Andrieieva H.I. The role of analysis of current accounts receivables in assessing the validity of managerial decisions, available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva_Rol_analizu_potochnoi.pdf.

Varenyk V.N.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Finance,
Accounting and Taxation
Alfred Nobel University
Zolotarenko Yu.V.
Student
Alfred Nobel University

FORECASTING THE ENTERPRISE ACCOUNTS RECEIVABLE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

At the present stage of economic development, competition plays an important role in the functioning of all enterprises. The conditions of competition force enterprises to produce and sell goods with deferred payments.

Untimely cash inflows from sold goods, works and services have a negative impact on changes in the financial state of the enterprise. Money in the form of accounts receivable for a certain period of time are not in use of the enterprise and may subsequently lose their value, or in general, the enterprise can lose them. Therefore, in the company's financial management system, accounts receivable are a key issue and require increased attention.

Based on the analysis of management policy and the state of accounts receivable of LLC GK-GROUP, we consider it it necessary to introduce forecasting of the amount of accounts receivable.

Taking into account the analysis of quantitative and qualitative indicators of the state of receivables of LLC "GK-GROUPS", we propose the use of one of the following forecasting methods: the method of interest from sales (proceeds from sales); elasticity coefficient method; turnover method.

To forecast the accounts receivable LLC "GK-GROUPS" it is impractical to choose the turnover method. Because, a significant proportion falls on uncollectible accounts receivable, that negatively affects the value of the turnover period of the accounts receivable and may lead to significant deviations of the forecast settlements.

On the basis of the analysis of calculations, we suggest using the elasticity method as the optimal method for forecasting accounts receivable. This method is based on the interrelation of proceeds from sales and accounts receivable. We believe that this method allows to get the most accurate results of forecasting.

Forecasting accounts receivable LLC "GK-GROUPS" provides an opportunity to determine the main trends of change in the investigated indicator. In particular, the forecast value of accounts receivable can be used in the development of the company's credit policy in the future period.

After making forecasts and analyzing the results, we offer the enterprise to use a correlation-regression analysis to study the correlation of accounts receivable with current liabilities of the enterprise to substantiate the system of management of accounts receivable. The obtained regression model provides the opportunity for the enterprise to receive forecast data on the size of current liabilities, depending on changes in the values of accounts receivable.

ПІДБІР ТА ВІДБІР ПЕРСОНАЛУ ЯК КЛЮЧОВІ ЕТАПИ В КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

SEARCH AND SELECTION OF PERSONNEL AS A KEY STAGES IN PERSONNEL MANAGEMENT

УДК 336.662

Великий Ю.В.
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Нетудихата К.Л.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Русанова К.Д.
студентка
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

У статті розкрито місце підбору та відбору персоналу в системі кадрового менеджменту. Проведено аналіз ефективності сучасних методів підбору персоналу. Зроблено акцент на внутрішньому та зовнішньому підборах працівників. Розкрито їх переваги та недоліки. Проведено аналіз методів підбору персоналу за критерієм цільової аудиторії (рекрутинг, ексклюзивний або прямий пошук, хедхантинг, прелімінаринг). Вивчено нетрадиційні способи підбору працівників.

Ключові слова: *підбір та відбір персоналу, кадровий менеджмент, внутрішні та зовнішні підбори персоналу, рекрутинг, ексклюзивний пошук, хедхантинг, прелімінаринг, нетрадиційні способи підбору працівників.*

В статье раскрыто место подбора и отбора персонала в системе кадрового менеджмента. Проведен анализ эффективности современных методов подбора персонала. Сделан акцент на внутреннем и внешнем подборах работников. Раскрыты их преимущества и недостатки. Проведен анализ методов подбора персонала по критерию целевой аудитории (рекрутинг, эксклюзивный или прямой поиск, хедхантинг, прелиминаринг). Изучены нетрадиционные способы подбора работников.

Ключевые слова: *подбор и отбор персонала, кадровый менеджмент, внутренний и внешний подборы персонала, рекрутинг, эксклюзивный поиск, хедхантинг, прелиминаринг, нетрадиционные способы подбора работников.*

The place of search and selection of personnel in the personnel management system was described in the article. The analysis of efficiency of modern methods of recruitment was conducted. The emphasis was on internal and external employee selection. Their advantages and disadvantages were revealed. The analysis of methods of recruitment according to the criterion of the target audience (recruiting, exclusive or direct search, headhunting, preliminary) was conducted. Non-traditional ways of recruiting employees were studied.

Key words: *search and selection of personnel, personnel management, internal and external recruitment, recruiting, exclusive search, headhunting, preliminary, non-traditional ways of recruiting employees.*

Постановка проблеми. В умовах сучасної ринкової економіки ключем до успіху або провалу організації є набраний персонал. Справа у тому, що якісний персонал здатний поліпшити ефективність функціонування підприємства, тоді як неправильно підібрана робоча сила здатна звести ефективність діяльності організації до нуля. Звідси стає очевидною ключова позиція етапів підбору та відбору персоналу в загальній системі кадрового менеджменту, оскільки підбір персоналу передбачає проведення заходів, які найбільшою мірою впливають на діяльність організації.

Однак, незважаючи на визнання цієї теми актуальною, стан роботи з підбором та відбором персоналу в більшості вітчизняних організаціях залишає бажати кращого. Далеко не всі керівники усвідомлюють, що одним із визначальних чинників ефективності бізнесу є професійно організований відбір персоналу. Крім того, як вказує А.І. Писаревська, на ринку праці України склалася парадоксальна ситуація: за досить високого рівня безробіття спостерігається дефіцит кваліфікованих фахівців [9, с. 268].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підбору та відбору персоналу присвячені наукові праці Ю.В. Великого, Н.В. Гавкалової, Н.В. Ізюмцевої, А.Я. Кібанова, І.М. Козиної, О.С. Козиної, О.В. Крушельнцької, Г.Н. Литвиненко, А.І. Писаревської, Ю.А. Романової, В.С. Фадейкиної та інших. Проте внутрішнє та зовнішнє середовища організацій постійно змінюються, що створює необхідність переосмислення місця підбору та відбору персоналу в системі кадрового менеджменту та проведення аналізу ефективності сучасних методів підбору персоналу.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розкритті місця підбору і відбору персоналу в системі кадрового менеджменту, аналізі ефективності сучасних методів підбору персоналу. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, методи індукції та дедукції, абстракції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підбір та відбір персоналу є пріоритетним питанням у межах здійснення процесу управління персоналом, не тільки зважаючи на вплив на ефективність діяльності організації, але і з погляду конкурентної переваги організації. У сучасному світі ці процеси стають більш значущими, оскільки в умовах все більшої конкуренції організації все частіше розглядають своїх працівників як джерело конкурентної переваги [1, с. 122]. Хоча слід визнати, що не всі організації дотримуються такої позиції.

Слід зазначити, що підбір персоналу – це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця і підбору з наявних претендентів того, хто найбільше підходить на

це робоче місце, з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей, здібностей, характеру та інтересів організації [7, с. 112]. Відбір – це прийняття рішення про зарахування кандидатів, які за результатами випробувань мають більше шансів для придатності до майбутньої діяльності [2, с. 7]. Як вказує Ю.А. Романова, у всі періоди життєвого циклу організації функція підбору та відбору персоналу є основною [10, с. 70].

Загалом процес підбору та відбору персоналу в загальній системі кадрового менеджменту можна уявити у такому вигляді: політика підбору персоналу; оцінка потреб в обсязі персоналу; оцінка доступних на ринку праці робітників ресурсів; аналіз посади; здатність фінансового забезпечення; вибір стратегії пошуку і залучення кандидатів; аналіз заявок і резюме; проведення співбесід і тестувань; відбір та рекомендація кандидатів на посаду. Цей процес є циклічним: у тому разі, якщо не вдалося відібрати жодного кандидата на останньому етапі, слід або збільшити фінансове забезпечення, або знизити вимоги до кандидатів.

Про посилення інтересу до використання дієвих і надійних методів підбору персоналу як інструменту підвищення конкурентоспроможності свідчить те, що протягом кількох минулих десятиліть психологічний аспект справив значний вплив на способи підбору персоналу через суворе розроблення та оцінку процедур відбору персоналу.

Методи підбору персоналу розрізняються залежно від середовища, в якому він буде відбуватися. Відповідно до цього здійснюється як внутрішньоорганізаційний підбір персоналу, так і зовнішній його пошук. Перша категорія має на увазі підбір працівників на основі внутрішнього кадрового резерву організації, тоді як друга передбачає залучення рекрутингових агентств для підбору необхідних працівників.

Внутрішній підбір працівників застосовується тоді, коли в організації звільняється вакантне місце (наприклад, у разі введення нової посади або за розширення організації, коли керівництво насамперед звертає свою увагу на вже наявний кадровий резерв). Слід зазначити, що такий спосіб підбору персоналу досить ефективний з кількох причин. По-перше, він не потребує додаткового фінансування на проведення процедур із підбору персоналу. По-друге, працівники компанії вже добре відомі для керівництва, а також мали можливість продемонструвати свої навички та вміння і тим самим показати свій потенціал ефективності. Третім позитивним моментом є те, що процес адаптації працівника до нової посади буде протікати для нього легше порівняно з працівниками, які прийшли ззовні, оскільки колектив у цій організації йому вже знайомий та не буде необхідності інтегруватися в робоче середовище заново. Тим не менше, важливо відзначити, що підбір персоналу зі внутрішнього середовища організації не позбавлений своїх мінусів: вибір потенційних співробітників на нову посаду обмежений наявним трудовим резервом та позбавляє роботодавця можливості залучити «свіжі розуми», тобто людей ззовні, які змогли би продемонструвати якісно новий підхід до вирішення поставлених завдань.

До внутрішнього підбору персоналу відносять також підбір персоналу за рекомендаціями наявних співробітників. Переваги цього методу аналогічні попередньому, тоді як недоліком є інший момент – запропоновані кандидати незнайомі керівництву, та їх кваліфікацію ще належить перевірити. До того ж, великий ризик того, що кандидат може бути рекомендований не з цілей поліпшення функціонування організації, з огляду на його високий професіоналізм, його кваліфікації, а виходячи з корисливих цілей.

Що ж стосується зовнішнього підбору персоналу, то він теж має низку позитивних та негативних сторін. Великою перевагою використання цього методу є те, що організації, залучаючи сторонню допомогу рекрутингових агентств, звільняють себе від необхідності самостійно проводити всі необхідні етапи підбору та відбору персоналу, розглянуті раніше, а, навпаки, мають можливість брати участь у фінальному етапі вибору серед кандидатів, рекомендованих на посаду, які успішно пройшли всі етапи відбору. Такий стан справ, безумовно, економить час організації, необхідний для виконання всіх процедур підбору персоналу. Важливо наголосити на тому, що головною умовою, яка визначає можливість отримати поданого на посаду кандидата, є те, наскільки вдало організації вдалося представити рекрутинговій агенції образ необхідного співробітника і наскільки ефективно була складена пріоритетність критеріїв відбору. Великим мінусом цього способу підбору персоналу є високі матеріальні витрати, оскільки сучасні рекрутингові агентства за свої послуги стягують значні суми із замовників. Ще один мінус: є ризик того, що рекрутинговий агент може скласти неправильний образ бажаного співробітника та представити кандидатів, непридатних на необхідну посаду.

Поряд із рекрутинговими агентствами як зовнішніми джерелами з надання робочої сили останнім часом все більшу роль стали відігравати інтернет та соціальні мережі. Натепер у Всесвітній павутині є велика кількість сайтів, на яких можна розмістити оголошення про пошук співробітників та про наявність вільних вакансій. Цей спосіб досить ефективний у плані набору персоналу, оскільки розміщені оголошення, як правило, знаходять миттєвий відгук, але водночас цей спосіб не позбавлений великого мінуса – організації доведеться витратити багато часу для того, щоби впоратися з усім масивом заявок та відібрати потрібних кандидатів.

Якщо класифікувати методи підбору персоналу за іншим критерієм – цільової аудиторії, то їх склад буде виглядати таким чином: рекрутинг (recruiting); ексклюзивний або прямий пошук (executive, exclusive search); підбір керівників шляхом їх переманювання з наявного місця роботи (headhunting); прелімінаринг (preliminary).

Рекрутинг – процес пошуку персоналу, спрямований на підбір та найм працівників нижчої та середньої ланки, так званий масовий або лінійний пошук. Цей процес включає в себе відбір, тобто оцінку кандидатів. Як правило, пошук проводиться серед кандидатів, які перебувають в активному пошуку роботи. Головною перевагою використання зазначеного методу є економія часу роботодавця за рахунок попередньої фільтрації потоку кандидатів і як наслідок – прискорений пошук потрібних кандидатів.

Ексклюзивний, або прямий пошук – процес пошуку персоналу, спрямований на підбір працівників вищої управлінської ланки, а також рідкісних фахівців. Здебільшого до цього методу вдаються, якщо у організації стоїть мета знайти людей, здатних забезпечити ключовий вплив на ефективність функціонування компанії.

А.Я. Кибанов зазначає, що пошук може проходити як серед вільних фахівців, так і серед унікальних, які не перебувають в активному пошуку роботи [4, с. 243]. Варто відзначити, що якщо організація, яка вимагає такого роду співробітника, звертається до рекрутингової агенції, то, найімовірніше, ексклюзивний пошук виявиться ефективним.

Підбір керівників шляхом їх переманювання з наявного місця роботи (headhunting – від англ. «полювання за головами») – спосіб підбору персоналу, що базується на «полюванні» за співробітником, який володіє бажаним набором якостей та навичок, але зайнятий в іншій організації та не ставить собі за мету зміну робочого місця. Враховуються особливості бізнесу роботодавця, а також ділові та особисті якості кандидата [8]. Як показують сучасні дослідження, основними характеристиками людини, яку переманюють, є: високий рівень кваліфікації; обов'язкова вища профільна освіта; вміння брати на себе відповідальність, а також розвинені лідерські якості; орієнтованість на бізнес-показники [3, с. 120]. Головною відмінністю від попередніх способів є те, що залучити такого співробітника на посаду є важким завданням, оскільки для успішного переманювання його необхідно «мотивувати» та запропонувати більш вигідні умови, ніж на місці наявної роботи. Більше того, не всі співробітники вітають зміну робочої обстановки, зважаючи на багато причин (усталений колектив, визнання, стабільність тощо). Інші мінуси цього методу – тривалість його застосування і дорожнеча. Так, якщо організації, що здійснює пошук на вакантне місце, нічого не відомо про певну особу, то потрібно витратити велику кількість часу, щоб знайти інформацію щодо наявної керівної ланки конкурентів і вибрати з неї відповідну кандидатуру.

Прелімінаринг (preliminary – від англ. «підготовчий», «майбутній») – метод підбору персоналу за допомогою виробничої практики та стажування перспективних молодих фахівців (студентів та випускників вузів), здатних зробити значний внесок у функціонування і розвиток організації. Також цей метод передбачає проведення безкоштовних тренінгів для випускників, молодих і початківців фахівців.

Зазначений метод у разі успішного застосування передбачає проходження фахівцем усіх наступних етапів просування, починаючи з профорієнтації та адаптації молодого фахівця і закінчуючи роботою на посаді керівника вищої ланки управління [5, с. 263]. Явною перевагою прелімінарингу є те, що під час проведення практики, стажування або безкоштовного тренінгу організація має можливість оцінити потенційних кандидатів та створити базу кандидатів на майбутнє. Водночас поряд із перспективністю застосування цього методу слід зазначити, що він не позбавлений певних недоліків. Практика виявляє певні труднощі під час використання на ринку праці випускників вишів, що мають ступінь бакалавра. Справа в тому, що з боку роботодавців досі є деяка недовіра до першого рівня вищої освіти. На думку багатьох компаній, отримання «неготового» співробітника, котрий не має відповідних спеціальних навичок та вміння, – витрата сил і втрата ефективності діяльності організації. Але є і такі компанії, які вважають за краще провести додаткове навчання бакалаврів «під себе». Справа в тому, що для організації, в якій ефективно налагоджено процес навчання та адаптації нових співробітників, це не є проблемою.

Слід зазначити, що результативність управління персоналом залежить від обраного організацією методу підбору кадрів. Так, наприклад, великі кадрові агентства мають можливість найкращою мірою (найретельнішим чином) досліджувати кандидатів, ніж організації, які потребують персонал та займаються його пошуком самостійно. По-перше, в організацій, які не спеціалізуються на рекрутингу, база даних про незайняту робочу силу обмежена. По-друге, відкритість і прозорість у практиках підбору та відбору персоналу у рекрутингових агентств є більш значущими.

Розглянувши вищевказані методи підбору персоналу, які можна назвати традиційними способами вирішення цього питання, необхідно охарактеризувати і нетрадиційні способи. Перед цим варто відзначити, що натепер немає явної та чіткої класифікації поділу методів підбору персоналу на традиційні і нетрадиційні, оскільки традиційні для однієї компанії методи можуть виявитися нетра-

диційними для іншої. Йдеться про популярність та частоту використання різних методів організаціями. Виходячи з цього, можна виділити такі методи підбору персоналу:

– пошук необхідних кандидатів на конференціях тематичного характеру та на різного роду професійних виставкових заходах;

– розсилка запитів по електронній пошті в інтернеті потенційно зацікавленим кандидатам (спам);

– залучення до процесу підбору персоналу особистого штату співробітників, які мотивовані грошовими преміями за успішний пошук фахівців;

– залучення кандидатів певних спеціальностей із провінційних регіонів країни з низьким рівнем життя.

Розглядаючи такий метод, як пошук необхідних кандидатів на конференціях тематичного характеру і на різного роду професійних виставкових заходах, слід зазначити, що цей спосіб підбору персоналу досить ефективний, оскільки його пошук відбувається в межах відомої цільової аудиторії, не вимагає витрат часу та грошових ресурсів на визначення потенційно зацікавленої аудиторії. Більше того, застосування цього способу підбору персоналу вигідне тим, що учасники конференцій спочатку самостійно мотивовані дослідженням певних питань і проблем, вирішення яких може стати суттєвим внеском в ефективне функціонування компаній-роботодавців. Також, зважаючи на специфіку проведення різного роду конференцій, роботодавець має можливість виділити та відібрати найбільш неординарних кандидатів, що виділяються своїми особливими здібностями, оцінити їхні ідеї та можливість прикладного застосування останніх.

Крім того, на конференціях тематичного характеру роботодавець може дізнатися у потенційних кандидатів на посаду, які професійні форуми відвідують вони та їхні колеги. Далі роботодавець може зробити кілька кроків із пошуку та залучення кандидатів: розмістити рекламу на форумі або прорекламувати свою організацію від імені співробітника. Навіть якщо роботодавцю не вдасться знайти потрібних кандидатів на посаду на самих конференціях, у нього залишається можливість отримати інформацію щодо форумів, що відвідують потенційні кандидати, для подальшого залучення цих осіб.

З приводу розсилки запитів по електронній пошті в інтернеті потенційно зацікавленим кандидатам (спаму) слід сказати, що ефективність цього методу є сумнівною. По-перше, за такого пошуку вкрай складно знайти конкретних кандидатів на необхідну посаду і мати можливість звернутися до них адресно. По-друге, з огляду на негативне ставлення до спаму, не всі кандидати відгукнуться на вакансію, навіть зацікавлені у пропонованій посаді. Більше того, репутація організації, що розсилає заявки на вільні вакансії по електронній пошті в інтернеті, може впасти в очах потенційного працівника, оскільки в суспільстві широко поширена думка, що серйозна організація ніколи не буде «клеїти оголошення на зупинках» або розсилати спам. Як зазначає І.М. Козіна, за допомогою інтернету ведеться пошук поточних, не термінових вакансій [6, с. 73]. Ця область досить широко опрацьована в межах досліджень у сфері психології.

Розглянемо наступний метод – залучення до процесу підбору персоналу особистого штату співробітників, мотивованого грошовими преміями за успішний пошук фахівців. Цей метод схожий із підбором персоналу «за рекомендаціями», але його відмінність полягає в тому, що мається на увазі залучення потенційних працівників не з найближчого оточення наявних співробітників організації, тобто йдеться про пошук кандидатів на посаду із зовнішнього середовища. Очевидно, що ефективність цього методу досить сумнівна, оскільки більш раціонально залучити до виконання поставленого завдання рекрутингові агентства як спеціалізовані організації, які мають велику базу потенційних працівників. У літературі, присвяченій підбору персоналу, відсутні будь-які відомості про те, чи були проведені точні розрахунки, що показують переваги зазначеного методу перед використанням кадрових агентств.

З економічного погляду вельми доцільно залучити кандидатів певних спеціальностей із провінційних регіонів країни з низьким рівнем життя. Застосування цього методу раціональне, оскільки вакансія, запропонована потенційному працівнику організації, передбачає кращі умови оплати праці та інші стимули, що може виявитися досить привабливою для кандидата та сприяти міграції працівників усередині країни і високої професійної мобільності.

Висновки з проведеного дослідження. Підбір та відбір персоналу виступає своєрідною детермінантою якості функціонування всієї системи кадрового менеджменту загалом, а також впливає на якість виробленої продукції або послуг, на конкурентоспроможність організації.

Проблема виживання під тиском конкуренції приводить вітчизняних топ-менеджерів до висновку про те, що вкрай необхідно впроваджувати сучасні управлінські технології для того, щоб ефективно використовувати наявні ресурси. Ключовим ресурсом організації стає персонал, тому доцільно використовувати прогресивні практики управління персоналом, при цьому серйозну увагу слід приділити підбору та відбору персоналу в системі кадрового менеджменту організації.

Підводячи підсумки розгляду різних методів підбору персоналу, класифікованих за різними критеріями, слід зазначити, що видається неможливим виділити загальноприйняту для всіх класифікацію ефективних і неефективних методів

оцінки персоналу. Використання певного методу може дати одній організації позитивні результати, а іншій за застосування того ж методу – небажані. У будь-якому разі під час вибору того чи іншого методу слід орієнтуватися на наявні доступні ресурси, необхідні для проведення пошуку персоналу, звертаючи особливу увагу на кількість часу, який є в розпорядженні організації, і терміновість поставленого завдання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий Ю.В. Формирование инновационного поведения управленческих кадров машиностроительных предприятий / Ю.В. Великий / Вестник Черниговского государственного технологического университета. Серия: экономические науки. 2011. № 2(50). С. 122–127.
2. Гавкалова Н.В. Кадровий потенціал як основа розвитку кадрового менеджменту / Н.В. Гавкалова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2014. № 3. С. 7–15.
3. Ізюмцева Н.В. Інноваційні методи пошуку персоналу / Н.В. Ізюмцева // Економіка та право. 2017. № 3(48). С. 118–123.
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом в России: теория, отечественная и зарубежная практика. Кн. 2: монография / А.Я. Кибанов и др.; под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2014. 283 с.
5. Козина Е.С. Прелиминаринг как инструмент обеспечения государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования / Е.С. Козина, В.С. Фадейкина // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 1. С. 263–270.
6. Козина И.М. Подбор персонала: внутренний и внешний рынки / И.М. Козина // Человек, сообщество, управление. 2007. № 2. С. 66–78.
7. Крушельнцька О.В. Управління персоналом: навч. посіб. / О.В. Крушельнцька. К.: Кондор, 2005. 308 с.
8. Литвиненко Г.Н. Кадровый маркетинг как эффективный инструмент взаимодействия внутреннего и внешнего рынков труда / Г.Н. Литвиненко, М.И. Берестнева // Научный журнал КубГАУ. 2017. № 129(05). URL: http://ej.kubagro.ru/2017/05/pdf/67.pdf.
9. Писаревская А.И. Процесс внутреннего рекрутинга: этапы и оценка эффективности / А.И. Писаревская // Комунальне господарство міст. 2014. № 113. С. 268–247.
10. Романова Ю.А. Оптимизация отбора и профессиональной адаптации персонала в организации / Ю.А. Романова // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 1(12). С. 70–79.

REFERENCES:

1. Velikij Ju.V. (2011) Formirovanie innovacionnogo povedenija upravlencheskih kadrov mashinostroitel'nyh predprijatij [Formation of innovative behavior of managerial personnel of machine-building enterprises]. Vestnik Chernigovskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta. Serija: jekonomicheskie nauki, no № 2(50), pp. 122–127 (in Russian).
2. Havkalova N.V. (2014) Kadrovyj potentsial iak osnova rozvytku kadrovoho menedzhmentu [Personnel potential as the basis of personnel management development]. Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky, no 3, pp. 7–15 (in Ukrainian).
3. Iziumtseva N.V. (2017) Innovatsijni metody poshuku personalu [Innovative methods of personnel search]. Ekonomika ta pravo, no 3(48), pp. 118–123 (in Ukrainian).
4. Kibanov A.Ja. (2014) Upravlenie personalom v Rossii: teorija, otechestvennaja i zarubezhnaja praktika [Human resource management in Russia: theory, domestic and foreign practice]. Kn. 2: monografija / A.Ja. Kibanov i dr.; pod red. A.Ja. Kibanova. Moscow: INFRA-M (in Russian).
5. Kozina E.S., Fadejkina V.S. (2016) Preliminaring kak instrument obespechenija gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere professional'nogo obrazovanija [Premiering as a tool for public-private partnership in vocational education]. Vestnik jekonomiki, prava i sociologii, no 1, pp. 263–270 (in Russian).
6. Kozina I.M. (2007) Podbor personala: vnutrennij i vneshnij rynki [Staff recruitment: domestic and foreign markets]. Chelovek, soobshhestvo, upravlenie, no 2, pp. 66–78 (in Russian).
7. Krushel'nts'ka O.V. (2005) Upravlinnia personalom: navch. posib. [Personnel management] K.: Kondor (in Ukrainian).
8. Litvinenko G.N., Berestneva M.I. (2017) Kadrovyj marketing kak jeffektivnyj instrument vzaimodejstvija vnutrennego i vneshnego rynkov truda [Human resource marketing as an effective tool for the interaction of internal and external labor markets]. Nauchnyj zhurnal KubGAU, no 129(05), available at: http://ej.kubagro.ru/2017/05/pdf/67.pdf (in Russian)
9. Pisarevskaja A.I. (2014) Process vnutrennego rekrutinga: jetapy i ocenka jeffektivnosti [Internal recruitment process: stages and performance evaluation]. Komunal'ne hospodarstvo mist, no 113, pp. 268–247 (in Russian).
10. Romanova Ju.A. (2015) Optimizacija otbora i professional'noj adaptacii personala v organizacii [Optimization of selection and professional adaptation of staff in the organization]. Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Ju. Vitte. Serija 1: Jekonomika i upravlenie, no 1(12), pp. 70–79 (in Russian).

Velikiy Y.V.
Doctor of Economic Sciences,
Professor of Accounting and Audit
Petro Mohyla Black Sea National University
Netudyhata K.L.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Petro Mohyla Black Sea National University
Rusanova K.D.
Student
Petro Mohyla Black Sea National University

SEARCH AND SELECTION OF PERSONNEL AS A KEY STAGES IN PERSONNEL MANAGEMENT

Search and selection of personnel is a determinant of the quality of the operation of the entire system of personnel management in general, and also affect the quality of the products or services produced, on the competitiveness of the organization.

The problem of survival under the pressure of competition leads domestic top managers to conclude that it is imperative to introduce modern management technologies in order to effectively use available resources. Personnel become the key resource of the organization, therefore it is expedient to use progressive practices of personnel management, while serious attention should be paid to search and selection of personnel in the personnel management system of the organization.

The analysis of efficiency of modern methods of recruitment was conducted in the article. The emphasis was on internal and external employee selection. Their advantages and disadvantages were revealed. The analysis of methods of recruitment according to the criterion of the target audience (recruiting, exclusive or direct search, headhunting, preliminary) was conducted. Non-traditional ways of recruiting employees were studied: the search for the necessary candidates at conferences of a thematic nature and on various kinds of professional exhibitions; sending e-mail requests online to potentially interested candidates (spam); involvement in the process of recruiting staff of the employees, which are motivated by cash prizes for the successful search of specialists; attraction of candidates from certain provinces from the provincial regions of the country with a low standard of living.

Summing up the consideration of the various methods of recruiting staff classified according to different criteria, it should be noted that it seems impossible to provide a common classification for effective and ineffective methods for staff assessment. Using a particular method can give one organization a positive result, while another, when applying the same method, is undesirable. In any case, when choosing one or another method, you should focus on the available resources that are needed to search for staff, paying particular attention to the amount of time available to the organization and the urgency of the task.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE CAPACITY BUILDING OF THE ENTERPRISE

УДК 330.34:005.33

Вовк О.М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
Казакова Т.М.
студентка
Національний авіаційний університет

Предметом дослідження у статті є процес оцінювання ефективності формування та реалізації інноваційного потенціалу. Метою дослідження є обґрунтування методичного забезпечення оцінювання вартості інноваційного потенціалу, ефективності його нарощування та результативності реалізації. Інноваційний потенціал підприємства відображає здатність до розроблення, освоєння та комерціалізації новітніх досягнень у виробництві продукції й управлінні, а також створення нових конкретних переваг і перспектив стратегічного розвитку. Інноваційний потенціал підприємства є сукупністю всіх залучених до інноваційної діяльності ресурсів, можливостей найефективнішого їх застосування в процесах реалізації інноваційних проектів, а також відображенням наявних зовнішніх джерел (новацій) і внутрішніх цілей системи управління щодо розроблення або впровадження нових конкурентних переваг для реалізації стратегій розвитку. У статті запропоновано комбінований метод, що об'єднав витратні, порівняльні та дохідні методики вартісної оцінки потенціалу. На основі оцінювання вартості вхідних ресурсів на етапі формування інноваційного потенціалу та коефіцієнтів проектування ресурсних можливостей визначається ефективність реалізації та вплив на інноваційний розвиток усього підприємства.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, оцінювання вартості, дохідний, витратний порівняльний підходи, інноваційний розвиток, транспортне підприємство.*

Предметом исследования в статье является процесс оценки эффективности формирования и реализации инновационного потенциала. Целью – обоснование методического обеспечения оценки стоимости инновационного потенциала, эффективности его наращивания и результативности реализации. Инновационный потенциал предприятия отражает способность к разработке, освоению и коммерциализации новейших достижений в производстве продукции и управлении, а также созданию новых конкретных преимуществ и перспектив стратегического развития. Инновационный потенциал предприятия является совокупностью всех вовлеченных в инновационную деятельность ресурсов, возможностей эффективного их применения в процессах реализации инновационных проектов, а также отражением имеющихся внешних источников (новаций) и внутренних целей системы управления по разработке или внедрению новых конкурентных преимуществ для реализации стратегий развития. В статье предложен комбинированный метод, объединивший затратные, сравнительные и доходные методики стоимостной оценки потенциала. На основании оценки стоимости входных ресурсов на этапе формирования инновационного потенциала и коэффициентов проектирования ресурсных возможностей определяется эффективность реализации и влияние на инновационное развитие всего предприятия.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, оценки стоимости, доходный, затратный сравнительный подходы, инновационное развитие, транспортное предприятие.*

In the article, the purpose of the study is a process of evaluating the efficiency of formation and realization of innovative capacity. The research purpose is to substantiate the methodological provision of evaluating the cost of innovative capacity, the efficiency of its building, and the effectiveness of fulfilment. Innovative capacity of the enterprise reflects its ability to develop, put into production, and commercialize the latest achievements in production and management, as well as create new specific advantages and prospects of strategic development. Innovative capacity of the enterprise is a set of all resources involved in the innovation activity, the possibilities of the most effective use of them in the processes of implementation of innovative projects, as well as the reflection of existing external sources (innovations) and internal goals of the management system in relation to the development or introduction of new competitive advantages for the implementation of development strategies. The paper proposes a combined approach that united cost, comparative, and income methods of cost estimation of potential. On the basis of evaluation of the cost of input resources at the stage of formation of innovative capacity and coefficients of resource planning, the effectiveness of implementation and influence on the innovative development of the entire enterprise are determined.

Key words: *innovative capacity, cost estimation, income, cost, comparative approaches, innovative development, transport enterprise.*

Постановка проблеми. Інноваційний потенціал підприємства відображає здатність до розроблення, освоєння та комерціалізації новітніх досягнень у виробництві продукції й управлінні, а також створення нових конкретних переваг і перспективи стратегічного розвитку. Оцінювання інноваційного потенціалу в розрізі його складників, відповідності структури та рівня інноваційності, ефективності інвестицій в інноваційні продукти становлять основу сучасних методів аналізу інноваційного потенціалу. Масштаби застосування інформаційних цифрових технологій, пошук нових техніко-технологічних та матеріально-технічних інструментів досягнення цілей підвищення конкурентоспроможності підприємства та ефективності його діяльності потребують постійного моніторингу інновацій, а також пошуку методів оцінювання їхньої вартості й впливу на вартість потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних наукових дослідженнях представлена науковими публікаціями О.В. Ареф'євої [1], О.О. Борисової [2], А.В. Гриньова [3], Ю.Г. Левченко [4], А.А. Мазаракі [5], О.І. Маслак [6], І.В. Новікової [7], Й.М. Петровича [8], Г.Т. П'ятницької [9] та ін. Основи трактування та оцінювання інноваційного потенціалу закладені закордонними вченими: H. Forsman [10], C. Freeman [11], D. Leyden [12], M. Mazzucato [13].

Попри наявність великої кількості публікацій із питань оцінки рівня інноваційного потенціалу, ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, недостатньо розкритими залишаються методичні положення оцінювання вартості інноваційного потенціалу та впливи на вартість економічного потенціалу підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування методичного забезпечення оцінювання вартості інноваційного потенціалу, ефективності його нарощування та результативності реалізації.

Виклад основного матеріалу. Поняття інноваційного потенціалу в 1982 році описав К. Фрімен [11] як фактор зростання економічної системи. Натепер теорії інноваційного розвитку та управління інноваційною діяльністю підприємства досліджені досить широко. Питання управління, систематизації та оцінювання інноваційного потенціалу теж розроблені в наукових дослідженнях за останнє десятиліття досить ґрунтовно. З огляду на проведене дослідження авторами пропонується узагальнити підходи до трактування «інноваційний потенціал» у таких напрямах, як:

1) ресурсний підхід, у якому вчені розглядають як сукупність ресурсів чи можливостей, використання яких є інструментом досягнення цілей інноваційного розвитку, дають змогу забезпечити розроблення чи впровадження інновацій [3; 10; 14; 15];

2) результативний (цільовий) – здатність, можливість до розроблення та впровадження інновацій; сукупність процесів, що спрямовані на стратегічний інноваційний розвиток; міра готовності до впровадження інновацій [16–19];

3) ресурсно-результатний – поєднання ресурсів і прихованих можливостей (каталізаторів, умов), системних та процесних характеристик підприємства, що відображають його здатність до інноваційного розвитку, підвищення рівня конкурентоспроможності [7; 9; 20; 21].

Притримуючись ресурсного підходу до трактування, автори вважають, що інноваційний потенціал підприємства є сукупністю всіх залучених до інноваційної діяльності ресурсів, можливостей найефективнішого їх застосування в процесах реалізації інноваційних проектів, а також відображенням наявних зовнішніх джерел (новацій) і внутрішніх цілей системи управління щодо розроблення або впровадження нових конкурентних переваг для реалізації стратегій розвитку.

Сучасні концепції та підходи до оцінювання потенціалу підприємства сконцентровані у двох групах: оцінка вартості та аналіз конкурентоспроможності. Вартість потенціалу розглядається з трьох принципових позицій: як потенційне джерело доходів; як сума витрат на створення чи утримання активів, що формують потенціал; як ринкова вартість, що визначається за допомогою цінових мультиплікаторів. Аналіз конкурентоспроможності потенціалу відображає за допомогою матричних чи індикаторних методик, методів стратегічного аналізу відносні характеристики рівня розвитку, конкурентний статус, здатність до забезпечення ефективності діяльності підприємства. Під час оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, як правило, вчені досліджують структуру складників та за допомогою коефіцієнтів відповідності цілям або динаміки змін визначають рівень реалізації (табл. 1).

На думку Т.Г. П'ятницької, М.О. Григоренко та С.В. Найдюк, показники, що характеризують рівень інноваційного потенціалу підприємства та його зміну у часі, є дуже важливими у процесі стратегічного управління інноваційним розвитком будь-якого підприємства [9]. При цьому автори застосовують коефіцієнтну методику, яку розробили О. Маслак та Л. Квятковська [6], запропонувавши розрізняти та оцінювати інноваційний потенціал підприємств для цілей визначення стратегій інноваційного розвитку. Запропонована методика ґрунтується на аналізі структури витрат та інноваційній проекти. За результатами аналізу робиться висновок щодо здатності підприємства забезпечити та реалізувати власними ресурсами інноваційний розвиток [6].

Варто відзначити, що хоча методика Маслак-Квятковської фактично відображає винятково фінансове забезпечення внутрішнього потенціалу підприємства з погляду його можливостей впроваджувати інновації, що потребують певних витрат, вона досить чітко дає можливість зрозуміти, наскільки фінансово спроможним є підприємство, щоб ефективно реалізувати стратегію інноваційного розвитку.

Більш розширений підхід до оцінювання інноваційного потенціалу запропонували Л. Мартюшева та В. Калишенко [23], за яким учені визначають рівень інноваційного потенціалу шляхом оцінювання його складників, а саме: матеріально-технічних, кадрових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, а також так званого ринкового складника.

Проте в описаних дослідженнях та підходах до оцінювання майже не розглядається вартісний аспект в управлінні інноваційним потенціалом.

Таблиця 1

Узагальнення методик оцінювання інноваційного потенціалу підприємства

Автори	Структурні складові	Опис
П'ятницька Т.Г., Григоренко М.О. та Найдюк С.В.	Оргструктура; технологія; стиль управління; організація та оплата праці; система інформування персоналу; переміщення персоналу; психологічний клімат	Коефіцієнтна методика, що оцінює за системою низький/ високий» рівень інноваційного розвитку складників.
Маслак О.І., Квятковська Л.А.	Структура фінансових витрат	Оцінюють і визначають стратегію інноваційного розвитку, спираючись на інформацію про джерела покриття витрат
Мартюшева Л.С., Калишенко В.О.	Матеріально-технічні, кадрові, інтелектуальні та інформаційні ресурси, ринковий складник	Оцінюються кількісні показники та рівень інноваційності складників за допомогою коефіцієнтів відповідності поставленим цілям.
Радзівіло І.В.	Потенціальна, управлінсько-комунікаційна, інноваційна	Інтегральний показник, що об'єднує впливи факторів за 10-бальною системою оцінювання в організаційній, фінансово-економічній, виробничій, кадровій, маркетинговий, науково-технічній, соціальній чи управлінській сфері діяльності.
Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. та В. Черевко	Показники господарської діяльності та інноваційної активності	Розраховуються показники рівня інноваційності продукції, зміни кількості інноваційно активних підприємств, загальні обсяги реалізованої інноваційної продукції та зміна її структури тощо.
Янковська О.І.	Ресурсна та інтелектуальна	Ресурсний складник передбачає оцінку забезпеченості підприємства основними видами ресурсів; інтелектуальний складник включає оцінку рівня освіти та ступінь інтеграції в інноваційний процес.
Калачова І.В., Шубравська О.В. та Прокопенко К.О.	Ресурси; економічні результати; інноваційна діяльність; розвиток інноваційних процесів	Оцінюються закономірності у зміні інформаційних даних про стан складників.

Джерело: складено авторами на основі джерел [6; 9]

Якщо в пропозиціях О. Маслак та Л. Квятковської є аналіз витрат, що можна віднести до витратного підходу до оцінювання вартості потенціалу, то результативний та порівняльний підходи не використовуються. Можемо погодитися з тим, що застосування порівняльних методик ускладнюється унікальністю розвитку кожного підприємства та низькою ймовірністю повторення успіху та ефективності одних і тих же інновацій. Проте результативний (дохідний) підхід потребує більш детального дослідження та розроблення положень щодо оцінювання впливу ефективності й прибутковості реалізації інноваційного потенціалу на інноваційний розвиток підприємства. Крім того, аналіз попередніх, поточних та перспективних результатів використання інноваційного потенціалу формує інформаційну базу для обґрунтування вибору тих чи інших напрямів інноваційного розвитку, стратегій та проектів їх реалізації.

Ресурсну базу діяльності підприємства та формування його інноваційного потенціалу становлять матеріальні, кадрові, фінансові, нематеріальні й інформаційній ресурси. Можливості, на думку авторів, формуються і у внутрішньому середовищі, і у зовнішньому, відповідаючи складникам ресурсної бази (рис. 1, табл. 2).

Послідовність проведення оцінювання інноваційного потенціалу на підприємствах має відповідати етапам процесу управління інноваційного розвитку потенціалу, а також принципам і функціям його реалізації. Для оцінювання ресурсів на вході у внутрішнє середовище необхідно оцінити не лише витрати на їх купівлю і введення в експлуатацію, а й якісні параметри, які авторами пропонується класифікувати за видами ресурсів і активів підприємств. Загальна формула визначення вартості ресурсів на вході:

$$Віjп=\sum_{j=1}^{g}\sum_{i=1}^{n}(Ц_i*O_i)*\frac{\sum_{к=1}^{K}Пм_к}{K}*\frac{\sum_{к=1}^{K}Пф_к}{K}*\frac{\sum_{к=1}^{K}Пінф_к}{K}*\frac{\sum_{к=1}^{K}Пк_к}{K}*\frac{\sum_{к=1}^{K}Пна_к}{K} \quad (1)$$

де $B_{ij}п$ – початкова вартість *i*-го виду ресурсу з *j*-го джерела постачання, $Ц_i$ – ціна ресурсів, O_i – обсяг потреби в ресурсах, *i* – вид ресурсів, *n* – кількість видів ресурсів, *j* – джерела постачання, *g* – кількість джерел постачання, *Пм* – показники матеріальних ресурсів, *Пф* – показники фінансових ресурсів, *Пінф* – показники інформаційних ресурсів, *Пк* – показники кадрових ресурсів, *Пна* – показники нематеріальних активів, *к* – показник *П*-ї групи показників, *К* – кількість показників виду ресурсів.

Вартість залучення ресурсів на підприємство та в інноваційні процеси таким чином визначається за витратним підходом до оцінювання потенціалу підприємства і враховує вплив ринкових факторів. Оцінивши початкову вартість залучення ресурсів, що враховує не лише ціну ресурсів, а й вплив процесів постачання і введення в експлуатацію, проведемо оцінку подальшої зміни вартості ресурсів інноваційного потенціалу в процесах розвитку під-

Рис. 1. Схема оцінювання вартості інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: побудовано авторами

приємства. У процесі управління інноваційними процесами важливо визначити тенденції впливу зміни показників використання та оптимальності складу ресурсів з метою зниження собівартості проектів, підвищення відповідності запитам споживачів і якості, конкурентоспроможності на ринку. Для оцінювання ефективності розвитку та реалізації інноваційного потенціалу в умовах ринку використаємо класичний підхід аналізу ефективності за ефектом та вартістю витрачених на його отримання ресурсів. При цьому авторами за ефект приймається або чистий дисконтований прибуток підприємства або зростання гудвілу:

$$Е_{ІП} = ЧДП / В_{ІП} * 100 \text{ або } Е_{ПК} = Г / В_{ІП} * 100 \quad (2)$$

де ЧДП – чистий дисконтований прибуток від реалізації інноваційного проекту, Г – гудвіл підприємства після реалізації інноваційного проекту, $В_{ІП}$ – вартість інноваційного потенціалу, оцінена за витратним підходом.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропонований методичний підхід до оцінювання ефективності інноваційного потенціалу враховує

Таблиця 2

Відносні показники оцінювання ресурсів інноваційного потенціалу на вході на прикладі підприємства транспортної галузі

№	Вид ресурсів	Показник оцінки
1	Матеріальні	1.1 співвідношення ціни постачання та середньоринкової ціни, 1.2 співвідношення періоду постачання та періоду зберігання до моменту надання транспортної послуги, 1.3 співвідношення обсягів постачання та потреби, 1.4 співвідношення періоду введення в експлуатацію та періоду надання транспортної послуги, 1.5 інтегральний коефіцієнт якості, 1.6 інтегральний коефіцієнт безпеки, 1.7. інтегральний коефіцієнт екологічності, 1.8. коефіцієнт вчасності доставки
2	Фінансові	2.1. співвідношення ціни власних фінансових ресурсів та сереньоринкової кредитної ставки, 2.2 співвідношення ціни лізингових угод та сереньоринкової ціни на об'єкти лізингу, 2.3 співвідношення ціни страхових угод та сереньоринкової ціни страхування, 2.4 динаміка обмінного курсу за досліджуваний період 2.5. співвідношення вартості проекту та результатів його реалізації, 2.6. співвідношення тривалості розробки проекту та окупності, 2.7. коефіцієнт відповідності потребам оновлення та модернізації підприємства.
3	Трудові	3.1 коефіцієнт професійного росту нового працівника, 3.2 коефіцієнт досвіду нового працівника, 3.3 коефіцієнт змінності робочих місць нового працівника 3.4. коефіцієнт доступності інновацій для працівників
4	Інформаційні	4.1. коефіцієнт доступності транспортної послуги, 4.2. коефіцієнт вчасності отримання інформації, 4.3. коефіцієнт ширини покриття запитів щодо транспортних послуг, 4.4. коефіцієнт відповідності навігаційним потребам 4.5. співвідношення ціни використання та середньоринкової ціни сировини, 4.6 співвідношення обсягів надання транспортних послуг та їх вартості з середньо ринковими через фактор розташування, 4.7 співвідношення періоду надання транспортної послуги, що залежить від розташування, і середньоринкової швидкості надання послуг.
5	Нематеріальні активи	5.1. співвідношення витрат на НДР та результатів їх застосування, 5.2. відношення вартості патентів та дозволів до вартості активів 5.3. коефіцієнт вчасності реалізації інновації, 5.4. коефіцієнт відповідності наявним технічним засобам, 5.5. коефіцієнт відповідності потребам оновлення техніко-технологічного та матеріально-технічного забезпечення, 5.6. співвідношення вартості інноваційного продукту та результатів його використання

Джерело: побудовано авторами

впливи зовнішнього та внутрішнього середовища на вартість ресурсної бази, ґрунтується на оцінюванні і кількісних, і якісних показників ресурсів та можливостей, відображає результативність реалізації інноваційних проектів на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арефьєва О.В. Капаруліна І.М. Українське авіабудування: напрями трансформації. Інноваційна економіка. 2013. № 3(41). С. 3–8.

2. Борисова О.О. Інноваційний розвиток системи економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу: дис. … канд. екон. наук: 21.04.02 / О. Борисова; Вищий навчальний заклад "Університет економіки та права "КРОК". Київ, 2017. 264 с.

3. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. Проблеми науки. 2003. № 12. С. 1217.

4. Левченко Ю.Г. Сутність та складові інноваційного потенціалу підприємства . Наукові праці НУХТ. 2012. № 43. С. 57–61.

5. Мазаракі А.А. Інноваційний потенціал України: монографія; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К., 2012. 592 с.

6. Маслак О.І. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства. Ефективна економіка. 2010. № 9. Режим доступу: http:// www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298.

7. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України): автореферат дис. к-та ек. наук: 08.06.01; КНЕУ. К., 2003. 20 с.

8. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією: монографія. Львів, 2010. 184 с.

9. П'ятницька Г.Т., Григоренко О.М., Найдюк В.С. Методичні та практичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу малих підприємств ресторанного господарства // Агросвіт, 2018. № 4. С. 53–63.

10. Forsman H. Innovation capacity and innovation development in small enterprises. A comparison between the manufacturing and service. Research Policy. 2011. Vol. 40. Issue 5. P. 739–750.

11. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation; 2nd ed. Cambridge, Mass 1982. vii, 250 p.

12. Leyden D. Publicsector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy. Small Business Economics. 2016. Vol. 46, issue 4. P. 553–564.

13. Mazzucato M. From market fixing to market-creating: a new framework for innovation policy . Industry and Innovation. 2016. Vol. 23, issue 2. P. 140–156.

14. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємств: сутність та система захисту. Економіка: реалії часу. 2015. № 5(21). С. 51–57.

15. Яненкова І.Г. Інноваціний потенціал підприємства: складові та фактори впливу. Науковий огляд. 2015. № 14. С. 63–71.

16. Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации. Академия управления "ТИСБИ". 2006. Режим доступу: http: //www.tisbi.ru/science/vestnik/ 2006/issue4/Econom2.html

17. Богма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства. Вісник ЗНУ. Економічні науки. 2011. № 1. С. 12–15.

18. Zawislak P.A. Innovation Capabilities of the Firm: The Brazilian Experience . 9th Globelics International Conference, November, 2011, Buenos Aires, Argentina. Режим доступу: http:// inspercom.org/wpcontent/uploads/2014/02.pdf

19. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 220–227.

20. Вікарчук О.І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства. Вісник ХНПІ. 2009. № 8. С. 136–143.

21. Іванілова О.А. Методологічні підходи до підвищення ефективності виробництва на інноваційній основі Ефективна економіка. 2011. № 8. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667.

22. Якименко О.В. Вплив інноваційного потенціалу на розвиток будівельних підприємств. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2013. № 4(81). С. 316–325.

23. Мартюшева Л.С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження. Фінанси України. 2002. № 10. С. 1–66.

REFERENCES:

1. Arefieva O.V. and SKaparulina I.M. (2013), “Ukrainian aircraft building: directions of transformation”, Innovatsiina ekonomika, no. 3, pp. 3–8.

2. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Security of enterprises, University of Economy and Law "KROK", Kyiv, Ukraine.

3. Hryn'ov, A.V. (2003), "Estimation of the innovative potential of the enterprise", Problemy nauky, Vol. 12, pp. 12–17.

4. Levchenko, Yu.H. (2012), "The essence and components of the innovative potential of the enterprise", Naukovi pratsi NUKhT, Vol. 43, pp. 57–61.

5. Mazaraki, A.A., Mel'nyk, T.M., Yukhymenko, V.V., Kostiuchenko, V.M., Kudyrko, O.V. (2012), Innovatsijnyj potentsial Ukrainy [Innovative potential of Ukraine], Kyiv ats. torh. ekon. unt, Kyiv, Ukraine.

6. Maslak, O.I. and Kviatkovs'ka, L.A. (2010), "The system of indicators for assessing the innovative potential of an industrial enterprise", Efektyvna ekonomika, Vol. 9, available at: http:// www.economy.nayka.com.ua/ index. php?operation=1&iid=298 (Accessed 2018.12).

7. Novikova I.V. (2003) Innovative potential of the enterprise: assessment and financial and investment support of development (based on the materials of diamond-tool manufacturing enterprises of Ukraine)Ph.D. Thesis, Economics, organization and management of enterprises,; Vadym Hetman Kyiv National Economics University. Kyiv, Ukraine.

8. Petrovych Y.M. (2010) Innovatsiinyi potentsial upravlinnia orhanizatsiieiu [Innovative potential of organization management], Lviv Polytechnic Publishing House, Lviv, Ukraine.

9. Piatnytska H.T., Hryhorenko O.M. and Naidiuk V.S. (2018) “Methodical and practical approaches to the evaluation of innovative potential of the catering trade' small enterprises”, Ahrosvit, no. 4, pp. 53–63.

10. Forsman, H. (2011), "Innovation capacity and innovation development in small enterprises. A comparison between the manufacturing and service sectors", Research Policy, Vol. 40, no. 5, pp. 739–750.

11. Freeman C. (1982) The Economics of Industrial Innovation / Christopher Freeman; 2nd ed. Cambridge, Mass.: The MIT Press, vii, 250 p.

12. Leyden D. (2016) Publicsector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy. Small Business Economics. Vol. 46. P. 553–564.

13. Mazzucato M. (2016) From market fixing to market-creating: a new framework for innovation policy. Industry and Innovation. Vol. 23, P. 140–156.

14. Hurochkina, V.V. (2015), "Innovative potential of enterprises: essence and system of protec tion", Ekonomika: realii chasu, Vol. 5, no. 21, pp. 51–57.

15. Yanenkova I.H. (2015) "Innovative potential of the enterprise: components and factors of influence", Naukovyi ohliad, Vol. 14, pp. 63–71.

16. Andrianov, D.S. (2006), "The essence and structure of the organization innovative potential", Akademija upravlenija "TISBI", available at: http://www.tisbi.ru/ science/vestnik/2006/ issue4/Econom2.html.

17. Bohma, O.S. (2011), "The essence of the enterprise innovative potential", Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky, Vol. 1, pp. 12–15.

18. Zawislak, P.A., Alves, A.C. and Reichert, F.M. (2011), "Innovation Capabilities of the Firm: The Brazilian Experience", 9th Globelics International Conference, Buenos Aires, Argentina, available at: http://inspercom.org/ wpcontent/uploads.pdf (Accessed 2018.12).

19. Shylova O.Yu. (2012) "Innovative potential of the enterprise: the essence and mechanism of management ", Marketing and innovation management, Vol. 1, pp. 220–227.

20. Vikarchuk O.I. (2009) "Innovation potential: the basis of development of enterprise development strategy", Visnyk KhNPI, Vol. 8, pp. 136–143.

21. Ivanilova, O.A. (2011), "Methodological approaches to increasing the efficiency of production on an innovative basis", Efektyvna ekonomika, Vol. 8, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/ ?op=1&z=667(Accessed 2018.12).

22. Yakymenko O.V. (2013) "Influence of innovative potential on the development of construction enterprises", Zbirnyk naukovykh prats VNAU, Vol. 4, pp. 316–325.

23. Martiusheva, L.S. and Kalyshenko, V.O. (2002), "Innovative potential of the enterprise as an object of economic research", Finansy Ukrainy, Vol. 10, pp. 61–66.

Vovk O.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Air Transport Economics
National Aviation University
Kazakova T.M.
Student
National Aviation University

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE CAPACITY BUILDING OF THE ENTERPRISE

Innovative capacity of the enterprise reflects its ability to develop, put into production, and commercialize the latest achievements in production and management, as well as create new specific advantages and prospects of strategic development. Estimation of innovative capacity in terms of its components, the structure's correspondence, and the level of innovation, the efficiency of investments in innovative products form the basis of modern methods of analysis of innovation potential. The scale of the use of information digital technologies, the search for new technical-and-technological and material-and-technical tools to achieve the goals of increasing the competitiveness of the enterprise and its operating efficiency require continuous monitoring of innovations, as well as the search for methods to evaluate their cost and impact on the cost of the enterprise's potential.

Given the study conducted, the authors propose to generalize approaches to the interpretation of the concept of "innovative capacity" in the following areas: resource, performance (targeted), resource and performance. Adhering to the resource approach to the interpretation, the authors believe that the innovative capacity of the enterprise is a combination of all the resources involved in the innovation activity, the possibilities of their most effective use in the processes of implementing innovative projects, as well as the reflection of available external sources (innovations) and internal goals of the management system in relation to the development or introduction of new competitive advantages for the implementation of development strategies.

Modern concepts and approaches to assessing the potential of the enterprise are concentrated in two groups: cost estimation and competitiveness analysis. Cost of potential is considered from three main points: as a potential source of income; as a sum of costs for the creation or maintenance of assets forming the potential; as a market value determined by means of price multipliers. In assessing the innovative capacity of an enterprise, as a rule, scholars investigate the structure of components and using the coefficients of compliance with the goals or change dynamics determine the level of implementation. However, in the described studies and approaches to evaluation, the cost aspect of innovative capacity management is almost not considered.

The resource base of activity of the enterprise and formation of its innovative capacity are material, personnel, financial, immaterial, and informational resources. According to the authors, opportunities are formed both in the internal environment and in the external one, responding to the components of the resource base. The sequence of evaluating innovation potential at enterprises should correspond to the stages of the process of management of innovative development of the potential, as well as the principles and functions of its implementation. In order to assess resources at the entrance to the internal environment, it is necessary to evaluate not only the costs of their purchase and putting into operation but also qualitative parameters, which the authors propose to classify by type of resources and assets of enterprises. The cost of attracting resources to an enterprise and to innovation processes is thus determined by the cost approach to assessing the capacity of the enterprise and takes into account the impact of market factors. After evaluating the initial cost of attracting resources, which takes into account not only the price of resources but also the impact of the supply and commissioning processes, an assessment was made of the subsequent change in the cost of resources of innovative capacity in the processes of enterprise development.

In the process of managing innovation processes, it is important to determine the trends of the influence of changes in the indicators of use and optimality of resources in order to reduce the cost of projects, improve compliance with consumer inquiries and quality, competitiveness in the market. In order to evaluate the effectiveness of the development and implementation of innovative capacity in a market environment, a classical approach is used to analyse the effectiveness according to the effect and the cost of resources spent on it. At the same time, the authors consider the net discounted profit of the enterprise or the growth of goodwill as the effect.

The proposed methodological approach to the evaluation of the effectiveness of innovative capacity takes into account the external and internal environmental impact on the cost of the resource base, is based on the assessment of both quantitative and qualitative indicators of resources and capabilities, and reflects the effectiveness of the implementation of innovative projects in the market.

КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

COMPLEX DIAGNOSTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

УДК 330.322:336

Гребенікова О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
Кондратьєва О.В.
студент
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Розроблено методичні рекомендації щодо комплексного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України. На основі статистичного факторного аналізу виявлено головні фактори, що кількісно характеризують інвестиційну привабливість. Для її оцінювання математично обґрунтовано систему часткових показників та їх вагові коефіцієнти. Базуючись на експертному методі, було визначено якісні характеристики інвестиційної привабливості. Запропонована модель розрахунку комплексного показника інвестиційної привабливості підприємств.
Ключові слова: *інвестиційна привабливість, комплексний показник, оцінювання, якісні показники, промислове підприємство, харчова промисловість.*

Разработаны методические рекомендации по оценке инвестиционной привлекательности предприятий пищевой промышленности Украины. На основе статистического факторного анализа выявлены основные факторы формирования инвестиционной привлекательности. Для его оценки математически обоснована система частных показателей и их весовые коэффициенты. На основе экспертного метода были определены качественные характеристики инвестиционной привлекательности. Предложена модель расчета комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятий.
Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, комплексный показатель, оценки, качественные показатели, промышленное предприятие, пищевая промышленность.*

The methodical recommendations for the complex estimation of investment attractiveness of Ukrainian food industry enterprises have developed. Based on statistical factor analysis, the main factors that quantitatively characterize investment attractiveness have revealed. For its estimation the system of particular indicators and their weight coefficients were mathematically justified. Based on the expert method, qualitative characteristics of investment attractiveness were determined. The model of calculation of complex index of investment attractiveness of enterprises has proposed.
Key words: *investment attractiveness, integral indicator, estimation, industrial enterprise, food industry.*

Постановка проблеми. Оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання спрямоване на формування об'єктивної інформації для ухвалення інвесторами управлінського рішення. Тому під час його здійснення потрібна статистична та експертна інформація, на основі якої визначаються однозначні або комплексні критерії оцінювання. Аналізуючи інвестиційну привабливість того чи іншого об'єкта вкладення коштів, інвестор досліджує не тільки його стабільність і прибутковість, але і всі можливі ризики, пов'язані з ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблеми оцінювання інвестиційної привабливості дедалі більше приділяють увагу вчені-економісти, про що свідчать роботи О.М. Ястремської [1, с. 161–185], Т.В. Момот [2], І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М.С. Забедюк [3], Л. Данілової [4], Г.Ю. Шпортько, Н.П. Козенкової, В.Д. Козенкової [5], Л.І. Катан, К.С. Хорішко [6], І.К. Федоренко, В.Б. Рибалко [7] та інші. Однак дослідження показали, що більшість із них ґрунтується на розрахунках значної кількості показників фінансово-господарської діяльності та не враховує галузеву приналежність підприємств. При цьому як основний метод визначення складу показників використовують методи прямого розрахунку або експертні, що є необґрунтованим і має суб'єктивний характер, на відміну від використання математичних методів.

Постановка завдання. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність комплексної діагностики інвестиційної привабливості промислових підприємств на основі її кількісного і якісного оцінювання. Для вирішення цієї проблеми доцільно сформувати математично обґрунтовану систему фінансово-економічних показників, що характеризують особливості функціонування підприємств харчової галузі України. Вона має складатися з мінімальної кількості коефіцієнтів. Використання мінімального числа показників дає можливість виключити з дослідження ті коефіцієнти, які дублюють один одного або несуть схожу інформацію. Це дозволить побудувати більш точну, зручну і практичну в застосуванні модель оцінювання інвестиційної привабливості. Для вирішення цієї проблеми будуть використані статистичний факторний аналіз і метод виділення діагностичних ознак [9; 10].

Виклад основного матеріалу. На основі аналізу наявних методів оцінювання інвестиційної привабливості [1–8], відкритої фінансової звітності підприємств харчової промисловості для кількісного оцінювання попередньо було вибрано 30 коефіцієнтів. Саме ці показники найповніше відображають результати фінансово-господарської діяльності підприємства (табл. 1).

До аналізу увійшли показники, які характеризують структуру капіталу, ділову активність, ліквідність і рентабельність суб'єктів господарювання.

На першому етапі розроблення методичних рекомендацій доцільно відібрати з первісної системи показників кількісного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості найбільш значущі. Це дасть змогу спростити процес оцінювання і математично обґрунтувати вибір показників.

Розрахунок показників інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України було здійснено на основі річної фінансової звітності 20 суб'єктів господарювання за 2007–2017 роки.

Наступним кроком дослідження є розрахунок кореляційної матриці, яка характеризує ступінь залежності між показниками. Її аналіз дав змогу дійти висновку про наявність множинних кореляційних залежностей, що не дозволяє вивчати кожен показник окремо і його вплив на результативні ознаки; через внутрішні мультиколінеарні зв'язки абсолютно перекручуються багато парних залежностей, з'являються помилкові кореляції.

З метою вирішення вказаних проблем із подальшого аналізу було виключено такі коефіцієнти: мобільності, оборотності основних засобів, періоди обороту основних засобів, запасів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, швидкої ліквідності, рентабельність основних засобів, виробництва, підприємства і чистого грошового потоку.

Система показників, що описує фінансово-економічний напрям оцінки інвестиційної привабливості підприємств, є досить складною. Деякі з них є результативними ознаками, знаходяться в причинно-наслідкового зв'язку з рештою показників-аргументів. У такому разі виникає об'єктивна необхідність переходу до системи агрегованих показників (факторів), які дозволяють істотно скоротити розмірність досліджуваної сукупності даних і зберегти інформацію в стислому і неспотвореному вигляді. Для того, щоб вирішити цю проблему, було застосовано метод статистичного факторного аналізу (тип факторизації Principal Components).

У дослідженні за допомогою програми STATISTICA було проведено статистичний факторний аналіз за досліджуваними підприємствами харчової промисловості України. На його основі було визначено фактори, які формують кількісний складник інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості (табл. 2).

Таблиця 1

Первісна система фінансово-економічних коефіцієнтів для кількісного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств

Позначення	Фінансові коефіцієнти
К1	Коефіцієнт мобільності
К2	Коефіцієнт концентрації необоротних активів
К3	Коефіцієнт концентрації основних засобів
К4	Коефіцієнт виробничого призначення
К5	Коефіцієнт зносу основних засобів
К6	Коефіцієнт оборотності основних засобів
К7	Період обороту основних засобів
К8	Коефіцієнт оборотності запасів
К9	Період обороту запасів
К10	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості
К11	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
К12	Період обороту дебіторської заборгованості
К13	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
К14	Період обороту кредиторської заборгованості
К15	Власні оборотні кошти
К16	Коефіцієнт фінансової незалежності
К17	Коефіцієнт фінансового ризику
К18	Коефіцієнт фінансової стійкості
К19	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
К20	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів
К21	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
К22	Коефіцієнт швидкої ліквідності
К23	Коефіцієнт поточної ліквідності
К24	Рентабельність активів
К25	Рентабельність власного капіталу
К26	Рентабельність основних засобів
К27	Рентабельність виробництва
К28	Рентабельність продажів
К29	Рентабельність чистого грошового потоку
К30	Рентабельність підприємства

Таблиця 2

Характеристика головних компонент кількісного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України

Компонента	Власне значення	Процент загальної дисперсії	Накопичене власне значення	Накопичена дисперсія
1	5,148904	27,09950	5,14890	27,09950
2	2,530229	13,31700	7,67913	40,41649
3	2,034885	10,70992	9,71402	51,12641
4	1,848913	9,73112	11,56293	60,85753
5	1,433119	7,54273	12,99605	68,40027
6	1,167299	6,14368	14,16335	74,54395
7	1,044861	5,49927	15,20821	80,04322

Результати факторного аналізу показали, що на інвестиційну привабливість підприємств харчової галузі найбільше впливають сім факторів, які пояснюють 80,04%, що є достатнім для обґрунтування загальних тенденцій оцінювання інвестиційної привабливості, виявлення чинників впливу та вагових коефіцієнтів.

Використання класичної факторизації за типом ротації Varimax Raw дало змогу отримати навантажувальні характеристики показників за кожним фактором (табл. 3).

За результатами проведеного статистичного факторного аналізу було визначено склад показників, які формують кожний фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємств харчової промисловості. Їх дослідження дає можливість інтерпретувати отримані результати.

Можна зазначити, що перший фактор є найвагомішим і описує 27,1% загальної дисперсії чинників. Найбільше впливає на нього коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Таким чином, перший фактор доцільно інтерпретувати як фактор оборотності дебіторської заборгованості.

Для другого фактору, який описує 13,32% загальної дисперсії, показниками з найбільшими навантажувальними характеристиками є: коефіцієнт концентрації необоротних активів, коефіцієнт концентрації основних засобів, коефіцієнт виробничого призначення. Отже, другий фактор слід розглядати як фактор структури активів.

Найвагомішим показником для третього фактору, що пояснює 10,72% дисперсії, виявився коефіцієнт фінансового ризику. Таким чином, третій фактор характеризує рівень фінансового ризику підприємства.

З приводу четвертого фактору, який описує 9,73% загальної дисперсії, було встановлено, що найбільш значущими показниками для нього є коефіцієнти маневреності власних оборотних коштів, абсолютної та поточної ліквідності, тому цей фактор отримав назву фактор ліквідності.

Таблиця 3

Аналіз факторних навантажень після процедури обертання

Найменування показника	Фактори						
	1	2	3	4	5	6	7
K2	-0,41092	**0,784017**	0,217862	-0,17508	0,004645	-0,09084	0,085593
K3	0,168909	**0,859899**	0,173579	0,114448	0,167212	0,073796	-0,19700
K4	0,348674	**0,759301**	-0,13534	0,199513	0,168051	0,127909	-0,07637
K5	0,008173	-0,07196	0,127057	-0,73722	**0,845112**	-0,23767	0,130619
K8	-0,01651	0,140561	0,099827	-0,08870	0,005565	-0,09247	**0,93424**
K10	-0,20424	0,220630	0,040930	-0,10694	-0,10848	0,075845	-0,11281
K11	**0,903076**	0,117980	0,020348	-0,00109	-0,04092	0,202278	0,007772
K13	0,699105	0,092981	0,213691	-0,16735	0,318964	0,134655	0,115820
K15	0,476004	-0,16035	0,143804	0,247192	0,668002	0,102598	0,007750
K16	0,235257	-0,10164	0,627990	-0,12962	0,489185	0,263324	-0,05154
K17	-0,00960	-0,28044	**-0,88324**	-0,02079	-0,05935	-0,03051	0,131778
K18	0,249218	0,321437	0,340663	0,166508	0,622830	0,223408	0,420888
K19	0,175744	-0,02558	0,648986	0,188650	0,178772	-0,04908	0,144078
K20	0,048331	0,253149	0,019347	**0,751272**	-0,13503	-0,09965	0,196996
K21	-0,08244	-0,09782	0,205379	**0,788447**	0,206229	0,052513	0,221683
K23	0,112184	0,084187	0,071155	**0,923249**	0,091676	-0,03788	0,029241
K24	0,486279	-0,15591	0,290807	0,060761	0,211236	0,689656	-0,03096
K25	0,093781	-0,02158	-0,42984	0,028092	-0,06788	**0,769941**	0,081514
K28	0,119891	0,200862	0,212866	0,072484	0,092891	**0,849959**	0,118265

П'ятий фактор, до складу якого ввійшов коефіцієнт зносу основних засобів, що описує 7,54% загальної дисперсії, можна назвати рівень зносу основних засобів підприємства.

Для шостого фактору, який описує 6,14% загальної дисперсії, показниками з найбільшою навантажувальною характеристикою є рентабельність власного капіталу і рентабельність продажів. Тому доцільно назвати його фактором рентабельності.

Сьомий фактор, який чинить найменший вплив на інвестиційну привабливість підприємства (пояснює 5,49% загальної дисперсії), включає в себе один значущий показник – коефіцієнт оборотності запасів, тому цей фактор назвемо ефективність управління запасами.

Таким чином, кількісна характеристика інвестиційної привабливості підприємств визначається множиною одночасно і сукупно діючих факторів. Однак метою дослідження є побудова моделі оцінювання інвестиційної привабливості на основі математично обґрунтованої системи показників, що є репрезентантами чинників впливу, визначених за результатами статистичного факторного аналізу. Цю проблему було вирішено методом центра ваги, на базі якого можна обрати індивідуальну діагностичну ознаку (репрезентант) із підмножини ознак [10].

За результатами розрахунків було визначено репрезентанти для кожного фактору. Для першого фактору репрезентантом є коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (К11), другого – коефіцієнт концентрації основних засобів (К3), третього – коефіцієнт фінансового ризику (К17), четвертого – коефіцієнт поточної ліквідності (К23), п'ятого – коефіцієнт зносу основних засобів (К5), шостого – рентабельність продажів (К28), а для сьомого – коефіцієнт оборотності запасів (К8).

У разі необхідності проведення більш поглибленої діагностики інвестиційної привабливості доцільно використовувати всі показники, що визначають фактор впливу.

Для проведення оцінювання якісних характеристик інвестиційної привабливості промислових підприємств було використано метод експертних оцінок [11]. На основі опитування 15 експертів (вчених-економістів, робітників фінансового відділу підприємств, бухгалтерів) було сформовано систему якісних характеристик інвестиційної привабливості та визначено їхні вагові коефіцієнти (табл. 4).

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової галузі пропонується здійснювати на основі розрахунку комплексного показника ($КП_{ip}$) за формулами

$$КП_{ip} = ІП_к + ІП_{як}, \quad (1)$$

$$ІП_к = \sum a_i \frac{K_{ij}}{maxK_{ij}} + \sum a_i \frac{minK_{ij}}{K_{ij}}, \quad (2)$$

$$ІП_{як} = \sum b_i Y_{ij}, \quad (3)$$

де $ІП_к$ – інтегральній показник кількісного оцінювання інвестиційної привабливості;

$ІП_{як}$ – інтегральній показник якісного оцінювання інвестиційної привабливості;

a_i – ваговий коефіцієнт і-го кількісного показника;

Таблиця 4

Система показників якісного оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств та їх вагові коефіцієнти

Позначення показника	Показник	Ваговий коефіцієнт
Y1	Наявність підрозділів, що займаються науково-дослідними роботами і дослідно-конструкторськими роботами	0,089
Y2	Наявність зареєстрованих патентів і ліцензій	0,048
Y3	Виробництво інноваційної продукції	0,082
Y4	Використання інноваційних технологій у виробництві	0,074
Y5	Професійні здібності керівництва	0,056
Y6	Розподіл портфелів акцій	0,042
Y7	Інвестиційна активність підприємства	0,076
Y8	Організаційна структура управління	0,029
Y9	Система внутрішнього контролю	0,053
Y10	Галузева приналежність	0,035
Y11	Регіональна приналежність	0,033
Y12	Стадія життєвого циклу підприємства	0,047
Y13	Сумлінність підприємства, як партнера	0,039
Y14	Відомість підприємства	0,065
Y15	Конкурентна позиція	0,073
Y16	Плинність кадрів	0,009
Y17	Розрахунки з персоналом	0,049
Y18	Кваліфікація персоналу	0,062
Y19	Кількість персоналу	0,016
Y20	Середній вік працівників підприємства	0,022

K_{ij} – вихідне значення і-го кількісного показника по j-му підприємству;

$maxK_{ij}$ – максимальне значення K_{ij};

$minK_{ij}$ – мінімальне значення K_{ij}.

Y_{ij} – значення і-го якісного показника по j-му підприємству;

b_i – ваговий коефіцієнт і-го якісного показника.

Під час проведення розрахунків у формулі (2) необхідно брати максимальне і мінімальне значення і-го кількісного коефіцієнта. Це залежить від того, яким є показник, що досліджується. Якщо він є максимізуючим, то під час визначення комплексного показника використовується максимальне значення коефіцієнта, а якщо мінімізуючий – мінімальне.

Вагові коефіцієнти для кожного часткового показника формули (2) було визначено за результатами статистичного факторного аналізу на основі нормованих показників значущості кожного фактору, репрезентантом якого він є. Отже, розрахунок інтегрального показника кількісного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової галузі доцільно здійснювати за формулою

$$ІП_к = 0,34*\frac{K11}{maxK11} + 0,17*\frac{K3}{maxK3} + 0,13*\frac{minK17}{K17} + 0,12*$$

$$*\frac{K23}{maxK23} + 0,09*\frac{minK5}{K5} + 0,08*\frac{K28}{maxK28} + 0,07*\frac{K8}{maxK8}.$$

Під час визначення якісних складників інвестиційної привабливості доцільно використовувати бальне оцінювання від 1 до 0. При цьому 1 бал надається показнику, якій має максимальний рівень інвестиційної привабливості, 0 балів – мінімальний рівень інвестиційної привабливості.

З метою створення можливості адекватного позиціонування об’єктів вкладень за їх інвестиційною привабливістю доцільно виділити їхні якісні характеристики згідно з трьома зонами: низького, середнього і високого рівня досяжності, кількісне значення яких доцільно обмежити відповідними інтервалами належності (табл. 5).

Таблиця 5

Шкала кількісно-якісних характеристик інвестиційної привабливості промислових підприємств

Якісна оцінка характеристики	Кількісне значення інтервалу оцінки характеристики
Висока	1,3–2,00
Середня	0,75–1,29
Низька	0,00–0,74

Висновки з проведеного дослідження. У дослідженні розроблено методичні рекомендації щодо комплексної діагностики інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України. Отримана модель ґрунтується на системі показників, яка сформована за допомогою статистичного факторного аналізу, методу виділення діагностичних ознак і методу експертних оцінок. Система показників кількісного оцінювання характеризує різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства і складається з таких коефіцієнтів: оборотності дебіторської заборгованості (К11), концентрації основних засобів (К3), фінансового ризику (К17), поточної ліквідності (К23), зносу основних засобів (К5), рентабельності продажів (К28) і оборотності запасів (К8). Вагові коефіцієнти кожного складника розрахунку інтегрального показника визначені на основі значущості кожного чинника, репрезентантом якого він є. Інтегральний показник кількісного оцінювання пропонується розраховувати шляхом співвіднесення фактичних значень часткових показників аналізованого об'єкта з еталонними значеннями, якими можуть бути нормативні, кращі в галузі (регіоні) значення показників або з низки аналізованих підприємств вибирають найкращі значення показників і на їх підставі формують підприємство-еталон. Система показників якісного оцінювання відображає такі складники інвестиційної привабливості, як інноваційний, організаційний, кадровий та імідж підприємства. Вагові коефіцієнти якісних показників визначено методом експертних оцінок. Використання розробленої моделі комплексної діагностики інвестиційної привабливості підприємств дає можливість інвесторам оцінити перспективи своїх вкладень і вибрати об'єкт, який максимально відповідає їхнім вимогам. Визначення інвестиційної привабливості самим господарюючим суб'єктом дає можливість керівництву проаналізувати його конкурентну позицію й оцінити інвестиційний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Монографія / О.М. Ястремська. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. 488 с.

2. Момот Т.В. Інвестиційна привабливість акціонерного товариства: удосконалення методики оцінки // Менеджер. 2005. № 4. С. 117–122.

3. Вахович І.М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М.С. Забедюк // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 1(161). С. 154–160.

4. Данілова Л. Оцінка інвестиційної привабливості як критерій визначення ефективності дивідендної політики металургійних підприємств / Л. Данілова, І. Кулик // Економічний аналіз. 2012. Вип. 1, частина 2. С. 171–177.

5. Шпортько Г.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства / Г.Ю. Шпортько, Н.П. Козенкова, В.Д. Козенкова // Ефективна економіка. 2014. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3212

6. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л.І. Катан, К.С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 5. С. 22–24.

7. Федоренко І.К. Моделювання інвестиційної привабливості компаній методами факторного аналізу / І.К. Федоренко, В.Б. Рибалко // Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 10. С. 89–93.

8. Гусева Ю.Ю. Методика оценки инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий / Ю.Ю. Гусева, Е.В. Гребеникова // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии: Сб. науч. трудов. Вып. 39. Харьков: Нац. аэрокосм. ун-т «ХАИ», 2008. С. 186–192.

9. Иберла К. Факторный анализ: Пер. с нем. – К.: Иберла. М.: Статистика, 1980. 398 с.

10. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. М.: Статистика, 1980. 152 с.

11. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок. – 2-е изд., перераб. и доп. / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. М.: Статистика, 1980. 264 с.

REFERENCES:

1. Yastremska O.M. (2004) Investytsiina diialnist promyslovykh pidpryiemstv: metodolohichni ta metodychni zasady: Monohrafiia [Investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical principles: Monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK» (in Ukrainian).

2. Momot T.V. (2005) Investytsiina pryvablyvist aktsionernoho tovarystva: udoskonalennia metodyky otsinky [Investment attractiveness of a joint-stock company: improvement of methodology of valuation]. Manager, no. 4, pp. 117–122.

3. Vakhovych I.M., Oleksandrenko I.V., Zabediuk M.S. (2014) Metodyka otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstva [Methodology for evaluating the investment attractiveness of an enterprise]. Actual problems of the economy, no. 1(161), pp. 154–160.

4. Danilova L., Kulyk I. (2012) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti yak kryterii vyznachennia efektyvnosti dyvidendnoi polityky metalurhiinykh pidpryiemstv [Estimation of investment attractiveness as a criterion for determining the efficiency of dividend policy of metallurgical enterprises]. Economic analysis, vol.1, no. 2, pp. 171–177.

5. Shportko H.Yu., Kozenkova N.P., Kozenkova V.D. (2014) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti promyslovoho pidpryiemstva. [Estimation of investment attractiveness of an industrial enterprise]. Effective economy (electronic journal), no 11, Avaliable at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3550 (accessed 10 November 2018).

6. Katan L.I., Khorishko K.S. (2010) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstva [Estimation of investment attractiveness of the enterprise]. Investments: practice and experience, no. 5, pp. 22–24.

7. Fedorenko I.K., Rybalko V.B. (2010) Modeliuvannia investytsiinoi pryvablyvosti kompanii metodamy faktornoho analizu [Modeling of investment attractiveness of companies by methods of factor analysis]. Formation of market relations in Ukraine, no. 10, pp. 89–93.

8. Huseva Yu.Yu., Hrebenykova E.V. (2008) Metodyka otsenky ynvestytsyonnoi pryvlekatelnosty mashynostroytelnykh predpryiatyi [Estimation Method of of machine-building enterprises investment attractiveness]. Open Information and Computer Integrated Technologies, vol. 39, pp. 186–192.

9. Iberla K. (1980) Faktornyy analiz [Factor Analysis]. Moscow: Statistika (in Russian).

10. Plyuta V. Sravnitel'nyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: Metody taksonomii i faktornogo analiza. [Comparative Multidimensional Analysis in Economic Research: Methods of Taxonomy and Factor Analysis]. Moscow: Statistika (in Russian).

11. Beshelev S.D., Gurvich F.G. Matematiko-statisticheskie metody ekspertnykh otsenok [Mathematical-statistical methods of expert evaluations]. Moscow: Statistika (in Russian).

Grebenikova O.V.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
at Department of Finance, National Aerospace University
named after N.E. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute"
Kondratiev O.V.
Student
National Aerospace University
named after N.E. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute"

COMPLEX DIAGNOSTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

The methodological recommendations for a complex diagnosis of investment attractiveness of Ukrainian food industry enterprises in has developed. The obtained model based on the system of indicators, which have formed by statistical factor analysis, allocating diagnostic features and the expert evaluations method. The system of quantitative indicators characterizes various aspects of financial and economic enterprise activity and consists of the following coefficients: turnover of accounts receivable, fixed assets concentration, financial risk, current liquidity, depreciation of fixed assets, profitability of sales and turnover of stocks. The weights of each component of the integral index have determined based on the significance of each factor that it represented. The integral indicator of quantitative estimation have proposed to calculate by comparing the partial indicators actual values of the analyzed object with reference values, which may be normative, best in the industry (region). Similarly, the indicators of the enterprise-standard can be form based on the best values of indicators from a number of analyzed companies. The qualitative estimation system of indicators have reflect such components of investment attractiveness as the innovative, organizational, personnel components and image of the enterprise. Weights of qualitative indicators have determined by the expert estimation method. Using the developed model of complex diagnostics of enterprises investment attractiveness gives investors an opportunity to estimate the prospects of their investments and to select an object that meets their requirements. Determination the investment attractiveness by enterprise management gives the opportunity to analyze its competitive position and estimate the investment potential.

СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ АЕРОПОРТУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

CREATING A CORPORATE STRATEGY FOR AN AIRPORT TO GAIN COMPETITIVE ADVANTAGES

УДК 330.33/.36

Гричкоєдова М.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки
Національний авіаційний університет
Єсаянц Ю.К.
студент
Національний авіаційний університет
Демченко М.О.
студент
Національний авіаційний університет

У статті подано аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку аеропортів та послуг, які вони надають в умовах постійної конкурентної боротьби. Розглядаються фактори, які визначатимуть привабливість місця розташування, включаючи розмір населення і його схильність літати, економічна сила області та її значення як туристичного центру чи бізнес-призначення. Поява нової форми авіаперевізників: бюджетних авіаліній (лоукост-перевізників). Суперництво лоукост-перевізників із лідерами цієї галузі та зміна економічного балансу між залізничним транспортом і повітряними перевезеннями.

Ключові слова: *аеропорт, конкуренція, стратегія, корпоративна стратегія, конкурентні переваги, лоукост-перевізники.*

В статье представлен анализ современных тенденций развития рынка аэропортов и услуг, которые они предоставляют в условиях постоянной конкурентной борьбы. Рассматриваются факторы, которые будут определять привлекательность места расположения, включая размер населения и его склонность летать, экономическая сила области и ее значение как туристического центра или бизнес-назначения. Появление новой формы авиаперевозчиков: бюджетных авиалиний (лоукост-перевозчиков). Соперничество лоукост-перевозчиков с лидерами этой отрасли и изменение экономического баланса между железнодорожным транспортом и воздушными перевозками.

Ключевые слова: *аэропорт, конкуренция, стратегия, корпоративная стратегия, конкурентные преимущества, лоу-кост перевозчики.*

The article presents an analysis of current trends in the development of the airport market and the services that they provide in conditions of constant competitive struggle. Also the attractiveness of the location, including the size of the population and its tendency to fly, the economic strength of the area and its importance as a tourist center or business destination are considered. The emergence of a new form of air carriers: low cost airlines (low-cost carriers). The rivalry of low-cost carriers with the leaders of the industry and the changing economic balance between rail and air transport.

Key words: *aiport, competition, strategy, corporate strategy, competitive advantages, low cost carriers.*

Постановка проблеми. Комерціалізація та приватизація аеропортів у поєднанні з дерегуляцією авіаційного ринку створюють нові можливості для конкуренції між аеропортами. Це, в свою чергу, означає, що збільшилися можливості для аеропортів у розробленні нових стратегій для досягнення конкурентних переваг. У цій статті міститься широкий огляд стратегій, які використовуються в аеропортах, та проведена оцінка актуальності загальної конкурентоспроможності стратегій в авіаційній галузі.

Також проведено конкурентний аналіз аеропорту з погляду авіакомпанії та пасажирів. Конкуруючі сили, хоча і є дуже різними, не можуть бути розглянуті окремо через взаємозалежність авіакомпанії та пасажирського попиту. Розглянуто також питання про актуальність загальних конкурентних стратегій Портера для аеропортів особливо стратегії управління витратами. Проведено оцінку стратегічних напрямків діяльності аеропортів та методи, які використовуються для досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку конкуренції та ефективного конкурентного середовища розглянуто та висвітлено в роботах іноземних та вітчизняних учених, таких як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Миль, Дж. Кейнс, К.Р. Макконелл, Л.П. Кураков, Л.Г. Раменський, О.В. Ареф'єва, К.В. Сидоренко та ін. В економічній літературі, присвяченій проблемам удосконалення управління аеропортовими підприємствами, більшість досліджень стосується взаємодії управління аеропорту, аеродрому та авіакомпаній, обґрунтування використання певної моделі управління та розгляду принципів управління тощо.

Постановка завдання. Стаття має на меті вмістити в собі широкий огляд стратегій, які використовують аеропорти для отримання конкурентних переваг. Після здійснення конкурентного аналізу галузі та оцінки ступеня впливу факторів, які впливають на його конкурентоспроможність, визначається релевантність цих факторів, потім розглядається ефективність роботи аеропортів у межах контексту різних стратегій, які вони вирішили прийняти, і директив та методів, які аеропорти вибирали для їх реалізації. У роботі має бути зроблений висновок, розглянувши ситуацію з лоукост-перевізниками (ЛКП), та мають бути надані варіанти стратегічного напряму, які доступні для вирішення потреб цих видів авіакомпаній. Ця стаття намагається пов'язати ситуацію в аеропортах із загальними теоретичними конкурентними стратегіями. Це зроблено для того, щоб оцінити, чи є характеристики аеропортової галузі настільки унікальні, що вимагають розглядати аеропорти як особливий випадок, чи на цьому етапі еволюції аеропортової промисловості стало актуальним шукати успішну практику в інших секторах поза

індустрією авіації під час формування конкурентоспроможної корпоративної стратегії.

Виклад основних результатів. Традиційний погляд на більшість аеропортів, що діють як природні монополії, все частіше ставиться під сумнів насамперед через поліпшення сил конкуренції, яке сталося через збільшення лібералізації авіакомпаній та комерціалізації аеропортів. Але конкурентний аналіз діяльності аеропортів був зроблений ще до того, як увага була звернена до класичних стратегій, які почали приймати аеропорти. Це було зроблено шляхом застосування аналізу п'яти сил конкурентного середовища за Портером, в якому розглянуто загрози нових учасників та замінників продукту/послуги, владу покупців і постачальників і суперництво між існуючими організаціями. Ключова роль аеропорту – продавати авіаційні послуги (тобто надання злітно-посадкових смуг, маневрових доріг і терміналів) авіакомпаніям. Авіакомпанії потім продають вже свої послуги пасажирам, використовуючи послуги аеропорту. Аеропорт також надає неавіаційні послуги, такі як магазини, громадське харчування та автостоянки, як правило, через концесії, безпосередньо пасажирам, місцевим жителям, тобто клієнтам. Аналіз конкурентних сил варто розпочати з огляду на послуги, які надаються авіакомпаніям.

Загроза нових конкуруючих аеропортів, як правило, низька через великі вхідні інвестиції, необхідні для нової інфраструктури, та через тривалий і складний процес планування та регулювання, якого часто доводиться дотримуватися для затвердження будь-якого нового дозволу, який має бути отриманий. Крім того, все важче знайти підходящі місця для нових летовищ, особливо тих, які можуть запропонувати достатню кількість наземних транспортних зв'язків.

У багатьох інших галузях бар'єри для входу також високі через існування гравців, які заробляють за рахунок масштабу. Проте в аеропортовій галузі деякі дані свідчать, що економія на масштабі, як правило, зникає після того, як річна продуктивність аеропорту досягає близько трьох мільйонів пасажирів, або коли аеропорти ростуть набагато швидше. Це пов'язано з тим, що операції аеропорту стають більш значними, більш складними та комплексними. Загалом це говорить про те, що, хоча є і безумовно значні перешкоди на шляху входу в галузь, вони не пов'язані з економією на масштабі [21].

Загроза нових конкурентів-замінників також є відносно низькою. Для більшості аеропортів найбільшою загрозою є високошвидкісна залізниця. Для регіональних аеропортів – введення високошвидкісних залізничних послуг може мати значний вплив на авіаперевезення до великих аеропортів. Однак за великих потужностей аеропортів збільшується використання високошвидкісної залізниці для короткочасних поїздок, хоча це може мати негативний вплив на здатність аеропорту діяти як центр і залучати трансферних пасажирів. Поліпшення дорожньої та залізничної інфраструктури у великих аеропортах також може зменшити необхідність обслуговування пасажирів від регіональних аеропортів. Однак останнім часом зростання сектору лоукост-перевізників (ЛКП) змінило економічний баланс між залізничним транспортом і повітряними перевезеннями і часто робить повітря набагато привабливішим і фінансово вигіднішим варіантом.

Якщо розглядати послуги аеропорту, наприклад наземне обслуговування, то тут можуть бути присутні специфічні правила, як, наприклад, Європейська Директива про передачу землі, яка визначає кількість і характер постачальників, які повинні бути використані. Загалом ця ситуація відображає те, що потужність постачальників цілком відрізняється залежно від того, який аспект операцій аеропорту створюється, а також того, чи сам оператор аеропорту постачає будь-який із цих продуктів. Далі ситуація ускладнюється, оскільки деколи постачальники, наприклад, авіадиспетчери або наземні диспетчери, працюють з авіакомпаніями напряму і стають третьою стороною у ланцюжку «аеропорт-авіакомпанія».

Однак якщо аеропорти фізично близькі, їхні зони залучення пасажирів можуть бути однаковими (наприклад, Париж), і конкурентне суперництво буде більшим, особливо з погляду надання послуг [1; 5; 21]. Інтенсивніше суперництво буде присутнє в міській ситуації, наприклад, Лондон, який обслуговує велику кількість різних аеропортів, або в регіонах, де можуть бути розташовані зони залучення пасажирів, які постійно розширюються або скорочуються залежно від характеру повітряних послуг і послуг, що пропонуються в сусідніх аеропортах.

Таким чином, у двох з п’яти основних сил конкуренції загроза конкуренції для аеропортів є відносно низькою. Однак щодо трьох інших сил достеменно неможливо узагальнити, що часто і є обмеженням чи недоліком моделі Портера. Стійкість постачальника і потужність замовника будуть змінюватися – з часом вони неминуче послаблюватимуться, якщо немає альтернативного аеропорту та конкуренція буде низькою.

Що стосується конкурентоспроможності основних аеропортів, то вони також не зовсім схожі на особливу зону з широкою мережею послуг, якщо вони конкурують як центр. Однак якщо аеропорти фізично близькі, то конкурентне суперництво буде більш інтенсивним. Є інший набір конкурентних сил щодо комерційних послуг, які аеропорти продають пасажирам та іншим споживачам. Наприклад, якщо є роздрібний бізнес, обмежена кількість роздрібних торговців можуть запропонувати

свої товари значній кількості пасажирів – це надає певну привабливість аеропорту як ритейл-майданчику. Більше того, оператори аеропорту, ймовірно, матимуть відносно міцну позицію серед своїх постачальників через привабливість їх для клієнтів, які є часто представниками заможного ринку пасажирів. Проте є загроза замінників, наприклад, великих ритейл-магазинів та інтернет-магазинів. Таким чином, з'являється інша картина щодо конкурентних сил, що впливають на надання авіаційних та комерційних послуг.

Якщо аеропорт працює у єдиному режимі, а зростання комерційних надходжень може бути компенсовано зменшенням, або прив'язкою авіаційних зборів, це може допомогти аеропорту залишити конкурентоспроможні ціни. Однак доки однакове регулювання може бути привабливим для авіакомпанії, це може не відповідати інтересам для власника аеропорту у довгостроковій перспективі, оскільки це гальмує та створює тиск на диверсифікацію, інновації та бізнес-розвиток, що потенційно може принести додаткові конкурентні переваги. Крім того, неможливість єдиного та ефективного ціноутворення впливає на розподіл обмежених ресурсів, що викликає сповільнення через низькі збори в аеропорту, що в кінцевому підсумку зробить аеропорт менш привабливим для деяких послуг авіакомпанії.

Точну кількість контролю аеропортами над авіакомпаніями та окремими аспектами проведення операцій набагато складніше визначити. Це створюється не лише конкурентними силами між аеропортами, а й великою кількістю обмежень та регулювань, які мають дотримуватись летовища задля безпеки пасажирів.

Щодо аеронавігаційних зборів, то кількість свободи, яку мають аеропорти в цій сфері, буде залежати від ступеня прямого державного контролю або характеру економічного регулювання, якщо воно існує взагалі. Зрозуміло, що на це вплине і реальна сила авіакомпаній на ринку. Більш того, наслідки, які ціноутворення матиме на попит, а отже, здатність аеропорту конкурувати, теж відрізнятимуться залежно від того, який тип авіакомпанії розглядається, і їх відносний ступінь цінової чутливості. Вартість зборів аеропорту може бути значно більшою, що є важливо для короткочасних операцій, оскільки вони відбуваються значно частіше. Для ЛКП та чартерних авіакомпаній вони можуть бути ще більш значущими, тому що це авіакомпанії, де зведені до мінімуму інші витрати. Авіакомпанія розглядає всі витрати в аеропорту, а не тільки витрати на аеропортові збори, такі як утримання на паливо та маневрування, навігацію. Аеропорт може також опосередковано впливати на ці витрати через свій вибір організацій для надання таких послуг, а також створювати концесії та відкриті конкурси для підвищення конкуренції і отримання кращої ціни.

Є деякі аспекти аеропортового продукту, які оператори дуже мало контролюють або не контролюють взагалі. Наприклад, вибір місцеположення аеропорту, яке, безперечно, є одним із найважливіших чинників, який впливає на його конкурентну позицію. Фактори, які визначатимуть привабливість місця розташування, включає розмір населення і його схильність літати, економічна сила області та її значення як туристичного центру чи бізнес-призначення [8]. Це означає, що конкурентна позиція аеропортів, які створюються для перевезення великої кількості трафіку, може бути слабкою без належної кон'юктури бізнес-середовища чи туристичного середовища.

Це може статися і для деяких віддалених вторинних аеропортів, які мають бути обрані для діяльності лоукост-операторів. Незважаючи на те, що аеропорт не може змінити своє розташування, його зона залучення пасажирів може бути не фіксованою і може змінюватися, наприклад, залежно від того, чи є короткі перевезення, чи якщо далекомагістральні рейси обирають саме цей аеропорт як вузол для своїх пересадок.

Для коротких поїздок до популярних напрямів може існувати значна конкуренція з боку інших аеропортів, і тому площа залучення, ймовірно, буде порівняно невеликою. Для менш популярних або ближчих цілей, як правило, присутній нижчий рівень боротьби, і тому площа залучення простягатиметься на більшій площі. Площа залучення буде також змінюються залежно від наданих повітряних послуг в аеропорту для сусідніх аеропортів (таких як трансфер, очікування, короткий рейс в інший аеропорт, наявність лінії швидкісної залізниці), а також якість доступу лоукост-операторів до менших аеропортів, віддалених від центрального. ЛКП були особливо успішними в залученні пасажирів зі значно ширших зон, ніж інші авіакомпанії [4]. Наприклад, Н. Денніс [7] описує, як Стенстед, який ефективно працював як регіональний аеропорт для Східної Англії був перетворений у великий аеропорт, що обслуговує переважно лише лондонський аеропорт.

Інший приклад – це аеропорт Шарлеруа, де тільки 16 відсотків пасажирів Ryanair, що проживають у зоні, є пасажирами аеропорту Шарлеруа. Всі ж інші є трансферними чи залучаються з інших зон за рахунок низьких тарифів на перевезення ЛКП. Портер також описує, як аеропорти в однакових районах залучення можуть укладати контракти для збільшення кількості надання дешевих послуг. Як приклад, низька вартість послуг для Барселони зі Східного Мідлендса, яка була домовлена ще у 2002 році, і вже через два роки були створені конкуруючі послуги з сусідніх аеропортів Лідс/Бредфорд, Бірмінгем і Манчестер.

Тепер, оцінивши вплив, який можуть мати аеропортові оператори на ціни та характеристики

продукту, можна розглянути, як це стосується фактичних конкурентних стратегій, які розвивають та створюють аеропорти.

Для початку слід розглянути актуальність загальних конкурентних стратегій Портера. Вони підтверджують ціну (або, принаймні, витрати) та характеристику продукту або диференціацію – це лише два джерела конкурентної переваги, але і через це конкурентоспроможність цільових клієнтів може бути різною.

Це означає, що можна надати продукти аеропорту широкій цільовій аудиторії або вибрати вузьку ціль та зосередитися на ніші на ринку. Цим Портер визначив свою ключову загальну конкурентоспроможну стратегію стосовно вартості лідерства, диференціації та фокусу. Ці ідеї підпали під посилену критику з огляду на їх спрощений характер, зокрема в сервісній галузі.

Стратегія лідерства спрямована на те, щоб дати організаціям найменші витрати виробництва. Це реалізується за рахунок зниження витрат, таких як вартість розподілу та розміщення. Відбувається це за рахунок пропозиції стандартизованого продукту, а також шляхом досягнення високих обсягів продажів та економії за рахунок масштабу (economy of scale). Тоді це дозволяє організації пропонувати нижчі ціни, ніж у її конкурентів. Є мало свідчень таких стратегій в галузі аеропортів. Здатність аеропорту домогтися великої економії коштів досить обмежена через його фіксоване місцезнаходження, а також через очевидний брак економії на масштабі за певного розміру.

У більш загальному сенсі актуальність такої стратегії для аеропортів повинна бути поставлена під сумнів з урахуванням відносної нечутливості цін на цьому ринку і, таким чином, відсутність конкурентного тиску для скорочення у витратах. Крім того, проблема ускладнюється слабкими відносинами між конкуруючими аеропортами з приводу витрат та цін. Наприклад, таке трапляється, коли державний сектор субсидує операції аеропорту, щоб досягти певної більш широкої мети, такої як економічний розвиток, або коли аеропорт функціонує як частина групи з єдиними цінами по всій групі, які не дуже тісно пов'язані з витратами окремих аеропортів.

Наступним загальним стратегічним варіантом є диференціація, за якої буде організоване розроблення певного продукту або продуктів, які сприйматимуться як різні або унікальні від своїх конкурентів. Ця стратегія більше пасує для нечутливого ринку з вищими цінами. Це може бути досягнуто завдяки розширенню сервісних функцій, іміджу бренда, реклами, технології та інших аспектів. Іншими словами, це може бути досягнуто, якщо є реальні (за дизайном продукту його функціями, застосуванням), або сприймаються як реальні (через рекламу) відмінності між його продуктами і тими, якими володіють його конкуренти.

Є також можливість мати конкурентні кінцеві продукти, що пропонуються різними аеропортами. У США, наприклад, у JFK, термінали експлуатуються різними авіакомпаніями, але практика в інших країнах була дуже обмеженою з помітними винятками Бірмінгема і Торонто. Однак останнім часом протягом кількох років там зростає інтерес, особливо з боку ЛКП, в можливості наявності різних терміналів з різними стандартами якості та об'єктами під спільною або іншою власністю.

Третя загальна стратегія, крім лідерства за витратами та диференціації, полягає в стратегії фокусу на ніші, яка побудована навколо задоволення певного маленького цільового ринку. Що стосується аеропортів, це може бути проведено з певним видом авіакомпанії (наприклад, статус, низька вартість, вантаж) або послугами до певної географічної території. Це підходить для організацій, які не є досить великими, щоб орієнтуватися на цілий ринок. Вторинні аеропорти, які пропонують привабливі цінові угоди для ЛКП, є прикладом організацій, які проводять стратегію цінової спрямованості, яка прагне до переваг над витратами в цільовому сегменті. Є також приклади аеропортів, які дотримуються стратегії диференціації, наприклад, шляхом надання спеціалізованого вантажу, такі як аеропорт Льєж у Бельгії або об'єкти для короткочасного, інтервального ведення бізнесу наприклад, в аеропорту Лондона.

У підсумку, хоча і є низка аеропортів, які можуть потрапляти під диференціацію або фокус-стратегію, є багато аеропортів, які мають занадто високий рівень базової вартості і не можуть вважатися лідером за витратами. Інші ж мають занадто стандартизований продукт, щоб мати змогу конкурувати з «аеропортами диференціації», які мають занадто широке коло контактів, щоб розглядатись як «нішевий аеропорт». Портер визначив такі організації, які так роблять і не відповідають жодній зі стратегій, як Lost-in-the-Middle.

Стратегічний напрям стосується того, які продукти та послуги мають бути розроблені і на яких ринках. Основними напрямами є проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток продукту та диверсифікація. Ринок проникнення передбачає збільшення частки ринку існуючих продуктів у існуючих ринках, а розвиток ринку тягне за собою введення існуючих продуктів в нові ринкові зони. Розроблення продукту передбачає виготовлення існуючих або нових продуктів для існуючих ринків, а диверсифікація стосується розроблення нових продуктів для нових ринків. Ці напрямки можна підсумувати добре відомою матрицею позиціонування Ансоффа, яка відрізняє ступінь розвитку ринку та продуктів. З одного боку, ринок проникнення можна критикувати за ігнорування нових можливостей, а з іншого боку може бути багато можливостей для диверсифікації, але деякі з них можуть мати високий ступінь ризику.

Віденський аеропорт є прикладом аеропорту, який використовує фінансові стимули для надання послуг в Східній Європі та підтримки його ролі як Західно-східний центр [22]. Розвиток продукту також може відбутися внутрішньо з неавіаційною стороною бізнесу. Наприклад, є такі аеропорти, як Сінгапур та Гітроу, які створили онлайн-бронювання не лише посадки, а й інших комерційних послуг, наприклад, бронювання автомобілів чи обмін іноземної валюти.

Швидке зростання ЛКП створило нові проблеми для аеропортів у регіоні конкурентної переваги. З погляду сил конкуренції, для менших регіональних та вторинних аеропортів, які дуже залежать від цього руху, ці авіакомпанії можуть мати дуже сильну торговельну здатність і низку суперників аеропортів для цих продуктів також є. Такі аеропорти будуть наступні в нішевій стратегії – з погляду пропонування низьких цін за допомогою укладених угод. Для цих аеропортів має сенс залучити цей тип трафіку, оскільки він часто використовує запасні потужності на невикористаних існуючих інфраструктурах. Це може слугувати каталізатором додаткових повітряних перевезень і заохочувати економічний розвиток, туризм у прилеглій місцевості що буде особливим інтересом до державних аеропортів. Однак така стратегія викличе проблеми, якщо попит на такий рівень перевезень викличе потребу у нових необхідних об'єктах, а ЛКП не будуть готові платити за них, як це сталося з Ryanair в Дубліні та EasyJet в Лутоні.

У середніх аеропортах, які обслуговують і інші звичайні авіалінії, вплив потреб ЛКП буде меншим, оскільки ці авіакомпанії складуть меншу частку в загальному обсязі трафіку. Багато хто з таких аеропортів також заохочували розвиток низьких вартостей трафіку, щоб доповнити свою карту обслуговування польотів більш традиційним трафіком. Однак є небезпека, що ЛКП почнуть діяти як замінники звичайних авіаліній. Це не буде фінансово вигідним для аеропортових операторів і може призвести до втрати вибору пересадки в центрі міста – приклад аеропорту Белфасту, де місцева доступність покращилась в плані ціни, але глобальна доступність дуже сильно погіршилася через перехід від звичайних до недорогих послуг [7].

Є й інші питання, які слід розглянути для аеропортів середнього розміру, які обслуговують як звичайні авіалінії, так і ЛКП. Звичайний підхід полягає в тому, щоб запропонувати стандартний продукт для всіх клієнтів авіакомпанії. Проте у ЛКП потреби відрізняються від звичайних перевізників, включаючи швидкий час пересадки, швидка реєстрація, швидкі послуги з обробки [3]. Це спричиняє ряд аеропортів, розглянути можливість відокремлення своїх послуг і запропонувати диференційований продукт для різних типів авіакомпаній.

Інші варіанти також можливі [20]. Наприклад, аеропорт Марселя перетворив старий вантажний об'єкт в спеціалізований недорогий термінал, де пасажирська плата складає 1 євро, а не 6. Подібно до нього, аеропорт Женеви планує перетворити стару адміністративну будівлю на недорогий термінал з платою за користуванняна на 40 відсотків нижче. Це було різко сприйнято з боку AirFrance та деяких інших авіакомпаній, які відчувають, що проект знову їх дискримінує – але регулятор ComCo не відчуває, що це дійсно так і затвердив розвиток [2]. Хоча досвід з дешевих терміналів новий, важко зрозуміти, як виділяються термінали, особливо коли вони є новими об'єктами, і чи дійсно вони можуть мати досить низькі витрати щоб задовольняти потреби ЛКП.

Висновки з проведеного дослідження. Стаття визначила низку конкурентних стратегічних напрямів у сфері аеропортів, які присутні на ринку. Акцент був навмисно широким і для будь-якої з них, що згадувалися, можна провести набагато більш ретельний аналіз, необхідний для повного розуміння їхньої ефективності. Проте загалом ця стаття має на меті продемонструвати, що є деякі характеристики аеропортового продукту, наприклад, наявність більше ніж одного ключового замовника та характер композитного продукту, що робить завдання формулювання конкурентоспроможної стратегії набагато складнішим і важким.

Крім того, є безліч аеропортів, які досі існують у неконкурентоспроможному середовищі, для яких актуальність всієї концепції конкурентної переваги на цьому етапі має бути поставлений під сумнів. Тим не менше, є безліч інших аеропортів, які зараз працюють у середовищі набагато більш конкурентоспроможним способом, для якого знання конкурентної стратегії в інших галузях може забезпечити додаткове розуміння досягнення цього життєвого рівня конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ACI-Europe (1999) Документ про конкурс аеропортів, Брюссель, ACIEurope.
2. Air France (2004) «Аналіз проекту Женевського міжнародного аеропорту», Преса Випуск, 21 червня.
3. Барретт С. (2000) «Конкуренція аеропорту в дерегуляції європейської авіації ринок, журнал управління повітряним транспортом», 6, 13–27.
4. Барретт С. (2004) «Як відрізняються вимоги до послуг аеропорту повноцінне обслуговування і недорогі перевізники», Journal of Air Transport Management, Vol 10, 33–39.
5. Університет Кренфілда (2002) «Дослідження конкуренції між аеропортами та застосування правил державної допомоги», Університет Кренфілд, доступний на www.europa.eu.int.
6. Адміністрація цивільної авіації (2004 р.) «Регулювання аеропорту: дивлячись на майбутнє – навчання з минулого», CAA, доступний на www.caaerg.co.uk.

7. Денніс Н. (2004) «Чи може продовжуватися європейський стрибок авіакомпанії низької вартості?»

8. Фавотто І (1998) «Не всі аеропорти створені рівними», Airport World.

9. Freathy P. і O'Connell F. (2000) «Стратегічні реакції» Duty Free, Vol 18, No 6, 638–645.

10. Аеропорт Женеви (2004) «Зелене світло для терміналу Т2 від ComCo», прес-реліз, 2 листопада.

11. Graham A. (2003) Управління аеропортами: міжнародна перспектива, друге видання, Оксфорд, Elsevier.

12. Ярач Д. (2001) Еволюція практики управління аеропортом: на шляху до багатоточковий, багатопрофільний, маркетингова компанія, журнал «Авіаційний транспорт», Менеджмент, т. 7, 119–125.

13. Ярач Д. (2002) Досягнення значного зростання для «комерційного аеропорту» Модель: Роль схем лояльності для аеропортів, дослідження авіаційного транспорту Конференція суспільства, Сієтл.

14. Кленк М. (2004) Нові підходи у відносинах між авіакомпанією та аеропортом: звинувачення каркас аеропорту Франкфурта, у Форсайт, П., Гіллен Д., Кнорр А., Майер О.

15. Niemeier H. and Starkie D. (eds) Економічне регулювання аеропортів, Альдершот, Ашгейт.

16. Meincke P. (2002) Конкуренція аеропортів у Європі – параметри та типи конкурентних ситуацій серед аеропортів, Товариства досліджень повітряного транспорту Конференція, Сієтл, липень.

17. Park Y. (2003) Аналіз конкурентоспроможності азіатських фахівців аеропорти, Journal of Air Transport Management, Vol. 9, 353–360.

18. Pels E., Nijkamp P. and Rietveld P. (2000) Неефективність та масштаб економіки європейських аеропортів, Товариство досліджень повітряного транспорту Конференція, Нідерланди, липень.

19. Pit M. and Brown A. (2001) Розроблення стратегічного напряму для аеропортів до надавати послуги як мережевим так і низькоринковим перевізникам, Об'єкти, т. 19, № 1/2, 52–60.

20. Starkie D. (2002), Регулювання та конкуренція в аеропортах, Журнал повітряного транспорту Менеджмент, т. 8, 37–48.

21. Віденський аеропорт (2004 р.) Тарифна реформа дає великі переваги для авіакомпаній, прес-реліз, 30 вересня.

REFERENCES:

1. ACI-Europe (1999) Policy paper on airport competition, Brussels, ACIEurope.

2. Air France (2004) Analysis of the Geneva International Airport Project, Press Release, 21 June

3. Barrett, S. (2000) Airport competition in the deregulated European aviation market, Journal of Air Transport Management, 6, 13–27.

4. Barrett, S. (2004) How do the demands for airport services differ between full-service and low-cost carriers, Journal of Air Transport Management, Vol 10, 33–39.

5. Cranfield University (2002) Study on competition between airports and the application of state aid rules, Cranfield University, available on www.europa.eu.int.

6. Civil Aviation Authority (2004) Airport regulation: Looking to the future – learning from the past, CAA, available on www.caaerg.co.uk.

7. Dennis, N. (2004) Can the European low cost airline boom continue? Implications for regional airports, 44th European Congress of the Regional Science Association, Porto, August.

8. Favotto, I. (1998) Not all airports are created equal, Airport World, December.

9. Freathy, P. and O'Connell, F. (2000) Strategic Reactions to the Abolition of Duty Free, Vol 18, No 6, 599–620.

10. Geneva Airport (2004) Green light for the T2 terminal from ComCo, press release, 2 November.

11. Graham, A. (2003) Managing airports: An international perspective, second edition, Oxford, Elsevier.

12. Jarach, D. (2001) The evolution of airport management practices: Towards a multi-point, multi-service, marketing-driven firm, Journal of Air Transport Management, Vol 7, 119–125.

13. Jarach, D. (2002) Achieving substantial growth for the 'commercial airport' model: The role of loyalty schemes for airports, Air Transport Research Society Conference, Seattle.

14. Klenk, M. (2004) New approaches in airline/airport relations: The charges framework of Frankfurt Airport, in Forsyth, P., Gillen D., Knorr, A., Mayer, O., Niemeier, H. and Starkie, D. (eds) The economic regulation of airports, Aldershot, Ashgate.

15. Meincke, P. (2002) Competition of airports in Europe – Parameters and types of competitive situations among airports, Air Transport Research Society Conference, Seattle, July.

16. Park, Y. (2003) An analysis for the competitive strength of Asian major airports, Journal of Air Transport Management, Vol 9, 353–360.

17. Pels, E., Nijkamp, P. and Rietveld, P. (2000), Inefficiencies and scale economies of European airport operations, Air Transport Research Society Conference, The Netherlands, July.

18. Pit, M. and Brown, A. (2001) Developing a strategic direction for airports to enable the provision of services to both network and low-fare carriers, Facilities, Vol 19, No 1/2, 52–60.

19. Starkie, D. (2002), Airport regulation and competition, Journal of Air Transport Management, Vol 8, 37–48.

20. Starkie, D. (2002), Reghuljuvannja ta konkurencija v aeroportakh, Zhurnal povitrjanogho transportu Menedzhment, t. 8, 55–60.

21. Vienna Airport (2004) Tariff reform brings major cost advantages for airlines, press release, 30 September.

Hrychkoedova M.V.
Candidate of Economic Science, Senior Lecturer at Department of Economics
National Aviation University
Yesaiants Yu.K.
Student
National Aviation University
Demchenko M.O.
Student
National Aviation University

CREATING A CORPORATE STRATEGY FOR AN AIRPORT TO GAIN COMPETITIVE ADVANTAGES

The main theme of a following article is an explanation how the corporative strategy is created. All of the researches were made on an airports market. This choice was made due to a rapid deregulation of this economic area. Privatization of airports is the second key preference to be this article complicated and up-to-date.

The article provides a comprehensive overview of the strategies that airports use to gain competitive advantage. The paper consist a conclusion made after considering the situation with low-cost carriers (LCC) and ways of the strategic direction that are available to address the needs of these types of airlines. This article tries to link the situation at airports with general theoretical competitive strategies. This is done in order to assess whether the characteristics of the airport industry are so unique that they meant for airports to be considered as a special case, or at this stage in the evolution of the airport industry, it has become increasingly important to seek successful practices in other sectors outside the aviation industry for creating a competitive corporate strategy.

The work begins with a competitive analysis of the airport industry from the point of view of the airline and passengers. Competitive forces - are very different, but can not be considered separately due to the interdependence of the airline and passenger demand. The non-aeronautical product affects passengers more easily, but even the apparent features of the airport, such as a location, may have an impact on efforts to expand the attraction of passengers. The article discusses the relevance of Porter's overall competitive strategies for airports - especially the cost of a management strategy. Then goes an assessment of the strategic directions of the airports and the strategic methods they use. The privatization of airports has created such opportunities as horizontal integration that can be introduced, although the benefits of such a system are not always clear. The work ends with discussing options for affordable and cheap carriers, which has created new challenges for both sides: small and medium-sized airports in the area of competitive advantages.

ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ МОТИВАЦІЮ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

FACTORS, THAT DETERMINE A PERSONNEL MOTIVATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

УДК 331.101.38

Громко Л.С.
к.е.н., старший викладач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розглянуто чинники, які визначають мотивацію персоналу промислових підприємств в умовах глобалізації економіки. Для забезпечення мотивації персоналу промислових підприємств важливе значення має виявлення і систематизація чинників, що діють із різною силою і в різних напрямах. Чинники, що визначають мотивацію персоналу, розглядаються на двох рівнях: мікрорівні і макрорівні. Серед глобальних чинників важливе значення має співвідношення експорту-імпорту товарів. Глобалізація економіки сама по собі є чинником.
Ключові слова: *персонал, мотивація, заробітна плата, стимулювання, компетенції, потреби.*

В статье рассмотрены факторы, которые определяют мотивацию персонала промышленных предприятий в условиях глобализации экономики. Для обеспечения мотивации персонала промышленных предприятий важное значение имеет выявление и систематизация факторов, действующих с разной силой и в разных направлениях. Факторы, определяющие мотивацию персонала, рассматриваются на двух уровнях: микроуровне и макроуровне. Среди глобальных факторов важное значение имеет соотношение экспорта-импорта товаров. Глобализация экономики сама по себе является фактором.
Ключевые слова: *персонал, мотивация, заработная плата, стимулирование, компетенции, потребности.*

The article deals with the factors that determine a personnel motivation of industrial enterprises in the conditions of economic globalization. The identification and systematization of factors that operate with different strength and in different directions is essential to ensure the motivation of the personnel of industrial enterprises. Factors that determine the motivation of staff are considered at two levels: micro and macro levels. Besides the global factors, the ratio of export-import of goods is important. The globalization of the economy itself is also a factor.
Key words: *personnel, motivation, wages, stimulation, competencies, needs.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення з розвитком підприємництва загострилися протиріччя між фактором «праця» (заробітна плата найманого персоналу) і фактором «капітал» (доходи роботодавців) внаслідок різного походження мотивів трудової діяльності в цих категоріях населення, а також економічної нестабільності. З'явилася необхідність вирішення вищезгаданого протиріччя за допомогою формування і використання мотиваційних механізмів трудової діяльності, що дають змогу підвищувати рівень як заробітної плати найманих працівників, так і доходів роботодавців. Це диктує необхідність здійснення системного дослідження мотивації персоналу, визначення факторів і методів її формування в умовах глобалізації економіки, розроблення методики оцінки ефективності заходів з підвищення рівня мотивації персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема мотивації персоналу знайшла своє відображення в працях науковців минулого і сучасності: К. Альдерфера, Д.П. Богині [1], М.С. Дороніної [2], Н.А. Здравомислова, А.П. Єгоршина, А.М. Колота [3], В.М. Нижник [4], О.А. Ніколайчук [5], Д.І. Поліщука [6], Л.М. Потьомкіна [7], А.А. Самойленка [8], Д. Самуельсона, М.В. Семикіної [1], Р.О. Ющенка [10] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення визначальних чинників мотивації персоналу підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення мотивації персоналу промислових підприємств важливе значення має виявлення і систематизація чинників, що діють з різною силою і в різних напрямах. Без аналізу інформації про реальний вплив цих чинників у промисловості і наслідків їх дії ефективне управління працею неможливе. Складний взаємозв'язок різних чинників слід розглядати як взаємовідношення об'єктивно заданого (безособового) і особистісно-значущого, тобто суб'єктивного. Останнє формується на основі інтересів, ціннісних орієнтацій – всього того, що свідчить про самореалізацію особистості, мотивує її активність у певних напрямах.

На наш погляд, чинники мотивації персоналу промислових підприємств необхідно розділити на дві основні групи: адміністративні та економічні. Адміністративний аспект вивчається в основному в межах таких наук, як менеджмент і економіка праці. Економічний аспект мотивації персоналу досі не досить досліджений. З поняттям мотивації персоналу асоціюється в основному комплекс організаційних методів посилення мотивації персоналу без зміни характеристик промислового підприємства, виду промислової діяльності, національного господарства.

Дія таких мотиваторів, як організація праці і виробництва, умови праці, визначається не інституційною основою економіки, а рішеннями суб'єктів управління – власників, менеджерів, осіб, що

займають відповідні посади в уряді та інших осіб, які відповідно до чинного законодавства виконують функції управління без зміни чинної системи інститутів. Ці мотиватори можна назвати адміністративними (форми адміністративної мотивації).

Зв'язок основних чинників економічної мотивації трудової діяльності ринкової економіки – приватної власності на засоби виробництва і ринкового ціноутворення – відображена у сформульованою Адамом Смітом відомою теоремою про «невидиму руку». Переслідуючи свої власні інтереси, кожен підприємець спрямований до мети створення суспільних благ, яка зовсім не входила в його наміри.

Таке розуміння економічного аспекту мотивації персоналу в ринковій економіці загалом підтверджується як економічною історією, так і господарською практикою. Однак, по-перше, у процесі еволюції ринкової економіки відбулися зміни в самому механізмі мотивації персоналу промислового підприємства (фірми), зокрема, в корпоративному секторі. В силу значного поділу функцій володіння та управління класична модель з керуючим-власником трансформувалася в модель зі складним і опосередкованим мотиваційним механізмом. По-друге, в перехідній економіці, в якій інституційна основа формується і тому є найменш стабільним елементом економічної системи, процеси в мотиваційній сфері можуть відрізнятися значними особливостями й істотно відрізнятися від закономірностей, притаманних розвинутій ринковій економіці. Зокрема, проведені нами дослідження мотивації персоналу промислових суб'єктів господарювання свідчать про слабку зацікавленість підприємців в ефективній діяльності своїх підприємств у перехідний до ринку період.

Отже, мотивація персоналу має адміністративний і економічний аспекти, які можуть бути пов'язані між собою. Так, наприклад, економічний фактор тісно переплетений з адміністративним за різних форм участі в прибутку персоналу підприємства [6, с. 209]. Тому під час розроблення мотиваційного механізму трудової діяльності в сфері промислового виробництва в умовах глобалізації економіки необхідний більш глибокий підхід, який важко вивести безпосередньо з правильних загалом постулатів класичної економічної теорії.

Не можна не брати до уваги чинники мотивації персоналу глобального, тобто міжнародного рівня. Глобалізація економіки сама по собі є чинником. Глобальний чинник – це світові ринки, світові ціни (на нафту, бензин тощо), стан світової економіки загалом, нерівномірність соціально-економічного розвитку країн, світові кредитні відносини, зокрема, кредити міжнародних фінансових організацій, які диктують свої умови і проводять свою політику. Серед глобальних чинників важливе значення має співвідношення експорту-імпорту товарів. Наприклад, збільшення питомої ваги імпортованих товарів приводить до зниження зайнятості і мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. І навпаки, зростання експортних поставок збільшує можливості забезпечення робочими місцями і підсилює мотивацію до праці.

Вважаємо, що визначальний вплив на мотивацію персоналу здійснюють чинники макросередовища і мікросередовища (рис. 1). Центральне місце серед чинників мотивації трудової діяльності займає тип економічної системи. Особливим типом економічної системи, характерним для перехідного періоду, є тіньова економіка.

Головним мотивом економічної поведінки людей у світі економіки був і залишається особистий дохід. У цьому сенсі ринкова система виявилася найбільш пристосованою для поєднання особистих і суспільних економічних інтересів. Однак і ця система здатна функціонувати лише за наявності певних умов, створюваних державою. До них належать: законодавче визначення прав власності на економічні ресурси та механізми їх здійснення; захист свободи індивідуального вибору людьми тієї чи іншої сфери діяльності, знань, досвіду, інтелектуальної та інших форм власності в сферах, дозволених законом; гарантії пріоритетів особистих інтересів та економічної мотивації законного отримання доходів відповідно до результатів господарської діяльності; використання конкурентного механізму цін, прибутків і збитків, обмеження монопольних тенденцій незалежно від форм власності; здійснення соціальної політики захисту населення з низькими доходами; підтримання стабільності, ефективного і стійкого зростання господарських одиниць як у державному, так і в недержавному секторах економіки.

Серед факторів мотивації персоналу промислових підприємств одне з перших місць займає форма власності на засоби виробництва і результати праці. Оскільки вихід з економічної кризи можливий тільки шляхом ринкових перетворень, то одночасно має вирішуватися завдання формування і функціонування ринкових відносин шляхом створення умов і факторів конкуренції і вільного підприємництва. Це можна здійснити насамперед за розширення приватного сектору економіки.

Певний вплив на мотивацію персоналу має інвестиційна та інноваційна діяльність, розширення якої дає змогу збільшити робочі місця і рівень мотивації. Для найманих працівників підприємств промисловості інвестиції є стимулами, хоча і непрямими, оскільки вони дають можливість сподіватися на кращі умови праці та вищі заробітки в майбутньому за рахунок підвищення ефективності праці і виробництва.

Важливим чинником мотивації персоналу є гроші і кредити. Високі фактичні облікові ставки НБУ і труднощі з отриманням кредитів підприємствами (особливо довгострокових) негативно

позначаються на мотивації персоналу, оскільки в цих умовах обмежуються можливості інвестування і технічного розвитку виробництва.

До базових чинників мотивації трудової діяльності слід віднести національний трудовий менталітет. Насамперед на мотивацію значний вплив мають трудові традиції, які в різних регіонах нашої країни мають свої відмінності в силу історичних, географічних, культурних, соціально-економічних та інших особливостей.

На думку вчених Д.П. Богині і М.В. Семикіної, реалізація будь-якого управлінського рішення в сфері праці, досягнення цілей підприємства та особистих цілей працівника, вагомих трудових результатів не може не залежати від менталітету людей, який впливає на різноманітні мотиви, ціннісні орієнтації, типи трудової поведінки на ринку праці, тобто на кінцеві результати індивідуальної і суспільної трудової діяльності [1, с. 6, 7].

Рис. 1. Чинники мотивації персоналу на макрорівні та мікрорівні

Серед чинників впливу на мотивацію персоналу варто особливо виділити демографічний. Це мотивується тим, що населення країни старіє: зростає середній вік, збільшується розрив між віковими групами в напрямі зменшення частки жителів, що молодші працездатного віку, на фоні підвищення частки осіб пенсійного віку. При цьому особи пенсійного віку в середньому в півтора разу перевищують групу населення молодше працездатного віку. Складна демографічна ситуація зумовлює високу частку працівників старших вікових категорій на підприємствах. Як зазначалося вище, потреби, інтереси і здібності у різних вікових груп різні, що необхідно враховувати під час проектування систем мотивації персоналу промислових підприємств.

На мікрорівні істотний вплив на мотивацію персоналу здійснюють техніко-технологічні фактори, тобто ступінь новизни устаткування і прогресивності технологій. Практика свідчить, що фізична зношеність і моральна застарілість технічних засобів промислового виробництва створюють підвищене навантаження на організм людини і негативно впливають на стан здоров'я і працездатність, викликають незадоволеність працею. Слід зазначити, що досягнення науково-технічного прогресу зумовили чимало нового у мотивації персоналу. Наприклад, зростає роль чинників, які забезпечують подальший розвиток творчих якостей людини, нове ставлення її до праці не тільки як до необхідності, а й як до потреби, до форми самовираження.

Наступна велика група чинників – організаційні, куди входять організація праці, виробництва й управління. Організаційні чинники передбачають використання форм самоврядування, поліпшення зв'язків усередині колективу, широке використання методів самоконтролю і взаємоконтролю.

На основі теоретико-методологічних міркувань можна сформулювати гіпотезу про те, що визначальним фактором мотивації персоналу в промисловому виробництві є характер і зміст праці – те, чим доводиться займатися працівникам на своєму робочому місці. Заходи, які збагачують змістовність праці, самостійність і відповідальність працівника, стимулюють зростання його кваліфікації. У перспективі характер і зміст праці повинні зайняти головне місце у ставленні людини до праці.

Одним із важливих мотиваційних чинників слід вважати нормування праці на промислових під-

приємствах. Ступінь обґрунтованості норм впливає на розміри заробітків працівників. Окремі працівники не зацікавлені в перевиконання норм виробітку, якщо за цим слідує перегляд цих норм у бік посилення, що знижує рівень оплати праці.

В умовах сьогодення провідним чинником, що впливає на мотивацію персоналу, є оплата і стимулювання праці. Заробітна плата, що характеризує оцінку внеску працівника в результати діяльності підприємства (абсолютна величина і співвідношення з рівнем оплати інших працівників підприємства). Вона повинна бути порівнянна з оплатою праці на аналогічних підприємствах галузі та регіону.

Поряд із матеріальними чинниками мотивації персоналу в промисловості важливе значення відіграють і нематеріальні стимули персоналу, серед яких слід виділити: надання права на гнучкий графік роботи, збільшення тривалості оплачуваних відпусток за певні досягнення і успіхи в роботі, визнання професійних досягнень тощо. Важливими є також психологічні чинники мотивації персоналу. У трудовому колективі підприємства реально складаються економічні та соціальні відносини, переплітаються особисті, колективні і суспільні інтереси.

Найважливішим чинником виступають якості або талант керівника (менеджера). Лідерство, здатність впливати на інших таким чином, щоб вони працювали на досягнення цілей промислового підприємства, необхідне для ефективного управління [5, с. 132].

Серед факторів мотивації персоналу слід особливо виділити соціальні – можливість підвищення кваліфікації та загальноосвітнього рівня працівників, підвищення рівня трудової та виробничої дисципліни тощо. Мотивація персоналу тісно пов'язана з відносинами з колегами на роботі і безпосереднім керівником. Відношення адміністрації до працівника багато в чому залежить від методу управління – авторитарного або демократичного [4, с. 169]. Практика свідчить, що мотивація персоналу буде посилюватися, якщо в колективі буде присутня атмосфера довіри, і, навпаки, знижуватися за психологічної несумісності працівників.

У системі мотивації працівників промислових підприємств необхідно обов'язково брати до уваги фактор часу, тривалість роботи на одному і тому ж місці. Справа в тому, що розглянуті нами чинники мотивують по-різному на різних стадіях перебування в одній і тій же посаді [2, с. 5]. Під час першого року роботи на певній посаді (незалежно від того, яке це за рахунком місце роботи) уявлення про значення завдання та наявність зворотного зв'язку є стимулами. У цей період самостійність не цікавить працівника. В інтервалі між другим і п'ятим роком самостійність є найважливішим мотивуючим чинником. Наявність зворотного зв'язку становить інтерес протягом перших років. Працівник знаходиться у «розквіті сил» після двох-трьох років роботи на одному місці. Після п'яти років роботи на одному і тому ж місці жоден фактор не забезпечує задоволеності роботою і, як наслідок, досягнення в роботі суттєво знижуються. Отже, ефективність системи залежить від фактора часу.

На нашу думку, матеріальні потреби і мотиви ще довго будуть залишатися домінуючими, і тим не менш матеріальне заохочення не може бути єдиним стимулом для працівників, оскільки однобічний вплив на працівника лише грошовими коштами не приводить до довгострокового підвищення продуктивності праці і капіталу. Тому істотне значення мають нематеріальні (неекономічні) методи мотивації трудової діяльності. У перспективі орієнтація на змістовність і корисність праці стане основою для персоналу, фундаментом соціального й економічного здоров'я суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасному світі напрями розвитку цивілізації, що спостерігаються у високорозвинених країнах, виразно вказують на основні риси сьогодення, до яких насамперед належать тимчасовість і мінливість соціальних і організаційних відносин. У цих умовах традиційні організаційні рішення і способи управління, які спираються на стабільність цілей і процесів функціонування підприємства, стають неефективними.

«Нова економіка» веде не тільки до зростання ролі винагород, що залежать від організаційних або групових ефектів, але і до орієнтації не на вже досягнуті ефекти, а на потенційні. Ці підходи, що лежать в основі винагород за компетенцію, спираються на припущення, що якщо працівник має відповідні функціональні компетенції, то вони є гарантом його теперішніх і майбутніх досягнень. Світовий та вітчизняний досвід свідчить: мотивація персоналу потребує систематизації в умовах глобалізації економіки, що повинно стати предметом наступних досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д.П. Трудовий менталітет у системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. Кіровоград: «Поліграф – Терція», 2002. 226 с.

2. Дороніна М.С. Протиріччя в мотивації управлінського персоналу промислових підприємств / М.С. Дороніна, Т.С. Черкашина // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2013. № 1. С. 4–15.

3. Колот А.М. Мотивація персоналу: підруч. / А.М. Колот. К.: КНЕУ, 2002. 345 с.

4. Нижник В.М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: монографія / В.М. Нижник, О.А. Харун. Хмельницький: ХНУ, 2011. 210 с.

5. Ніколайчук О.А. Напрями вдосконалення мотивації інноваційної діяльності підприємств в умовах інтелектуалізації економіки / О.А. Ніколайчук, Г.О. Швиданенко. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 130–134.

6. Поліщук Д.І. Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві / Я.Д. Качмарик, Д.І. Поліщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. № 21.8. С. 209–213.

7. Потьомкін Л.М. Сучасні системи мотивації найманого персоналу: ефективна цікавість / Л.М. Потьомкін // Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 9. С. 153–157.

8. Самойленко А.А. Особливості застосування KPI в системі мотивації персоналу на підприємстві / А.А. Самойленко // Ефективна економіка. Електрон. журн. 2014. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3030.

9. Тромпенаарс Ф. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса; [пер. с англ. Е.П. Самсонов] / Ф. Тромпенаарс, Ч. Хэмпден-Тернер. Минск: Попурри, 2004. 528 с.

10. Ющенко Р.О. Значення системи мотивації персоналу / Р.О. Ющенко // Управління розвитком : збірник наукових статей Харківського національного економічного університету. 2011. № 13(110). С. 47–49.

REFERENCES:

1. Bohynia D.P., Semykina M.V. (2002) Trudovyi mentalitet u systemi motyvatsii pratsi [Labour mentality in the system of motivation of labour]. Kirovohrad: «Polihraf – Tertsiia», 226 p. (in Ukrainian).

2. Doronina M.S., Cherkashyna T.S. (2013) Protyrichchia v motyvatsii upravlinskoho personalu promyslovykh pidpryiemstv [Contradiction in motivation of managers of industrial enterprises]. Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashynobudivnoi haluzi, pp. 4–15 (in Ukrainian).

3. Iushchenko R.O. (2011) Znachennia systemy motyvatsii personal [Significance of personnel motivation system]. Upravlinnia rozvytkom : zbirnyk naukovykh statei Kharkivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. pp. 47-49 (in Ukrainian).

4. Kolot A.M. (2002) Motyvatsiia personalu [Personnel motivation]. Kyiv: KNEU, 345 p. (in Ukrainian).

5. Nyzhnyk V.M., Kharun O.A. (2011) Mekhanizm motyvatsii vysokoproduktyvnoi pratsi personalu pidpryiemstv [Mechanism of motivation of high-performance personnel's labour of enterprises]. Khmelnytskyi : KhNU, 210 p. (in Ukrainian).

6. Nikolaichuk O.A., Shvydanenko H.O. (2016) Napriamy vdoskonalennia motyvatsii innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstv v umovakh intelektualizatsii ekonomiky [Directions of perfection of motivation of innovative activity of enterprises in the conditions of economy intelectualization]. Visnyk ZhDTU. pp. 130–134 (in Ukrainian).

7. Polishchuk D.I., Kachmaryk Ya.D. (2011) Motyvatsiia yak chynnyk pidvyshchennia produktyvnosti na pidpryiemstvi [Motivation as factor of productivity increase in an enterprise]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. pp. 209–213 (in Ukrainian).

8. Potomkin L.M. (2013) Suchasni systemy motyvatsii naimanoho personalu: efektyvna tsikavist [Modern systems of personnel motivation: effective curiosity]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. pp. 153–157 (in Ukrainian).

9. Samoylenko A.A. (2014) Osoblyvosti zastosuvannya KPI v systemi motyvatsiyi personalu na pidpryyemstvi [Features of application of KPI in the system of personnel motivation at the enterprise] [Elektronnyy resurs]. Efektyvna ekonomika. Elektron. zhurn. Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3030 (in Ukrainian).

10. Trompenaars F., Khempden-Terner Ch. (2004). Natsionalno-kulturnyye razlichiya v kontekste globalnogo biznesa [National-cultural differences in the context of global business]. Minsk: Popurri. 528 p. (in Russian).

Hromko L.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Security and Innovation of the Enterprise
Lesya Ukrainka Eastern European National University

FACTORS, THAT DETERMINE A PERSONNEL MOTIVATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

The article deals with the factors that determine a personnel motivation of industrial enterprises in the conditions of economic globalization. The identification and systematization of factors that operate with different strength and in different directions is essential to ensure the motivation of the personnel of industrial enterprises. Factors that determine the motivation of staff are considered at two levels: micro and macro levels. Besides the global factors, the ratio of export-import of goods is important. The globalization of the economy itself is also a factor.

The global factors are world's markets, global prices (oil, gasoline, etc.), the state of the world's economy in general, uneven socio-economic development of countries, world credit relations, in particular, loans from international financial organizations that dictate their conditions and conduct their policies.

It has been found that on the one hand material needs and motives will remain dominant for a long time, but on the other hand, material encouragement can not be the only incentive for workers, since one-sided influence by money only does not lead to long-term increase in labor productivity and capital. Therefore, immaterial (non-economic) methods of motivation of labor activity are essential. In the long term, the focus on the meaningfulness and usefulness of labor will be the basis for the staff, the basement of social and economic health of a society.

In the modern world, the directions of civilization growth, observed in highly developed countries, clearly indicate the main features of the present, which primarily include temporality and the variability of social and organizational relations. Traditional organizational solutions and management methods that rely on the stability of the goals and processes of the enterprise operation become ineffective under these conditions.

New economics leads not only to the growth of the role of rewards, depending on organizational or group effects, but also to the orientation not on already achieved effects, but on the potential ones. These approaches, which are the basis of rewards for competence, are based on the assumption that if the employee has the relevant functional competencies, that is the guarantor of his present and future achievements. International and domestic experience shows: the motivation of the personnel requires systematization in the conditions of economic globalization, which should become the subject of further research.

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

CURRENT CONDITION OF HEALTH CARE INSTITUTIONS AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH CARE SYSTEM IN UKRAINE

УДК 614.21(477)

Данько В.В.
здобувач
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У статті досліджено сучасний стан закладів охорони здоров'я та їх динаміку. Виявлено тенденції захворюваності населення України, що мають негативний вектор спрямованості. Вивчено досвід зарубіжних закладів охорони здоров'я та зроблено відповідні висновки. Проаналізовано витрати на утримання закладів охорони здоров'я та динаміку вартості їх основних засобів.
Ключові слова: *заклади охорони здоров'я, захворюваність населення України, інноваційний розвиток, медицина, управління закладом.*

В статье исследовано современное состояние учреждений здравоохранения и их динамику. Выявлены тенденции заболеваемости населения Украины, которые имеют отрицательный вектор направленности. Изучен опыт зарубежных учреждений здравоохранения и сделаны соответствующие выводы. Проанализированы расходы на содержание учреждений здравоохранения и динамика стоимости их основных средств.
Ключевые слова: *учреждения здравоохранения, заболеваемость населения Украины, инновационное развитие, медицина, управление заведением.*

The article investigates the current state of health care institutions and their dynamics, reveals tendencies of the morbidity of the population of Ukraine with a negative direction vector. The experience of foreign health care institutions has been studied and relevant conclusions have been drawn. The costs of maintenance of health care institutions and the dynamics of the value of their fixed assets are analyzed.
Key words: *health care institutions, morbidity of the population of Ukraine, innovative development, medicine, institution management.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним основам функціонування закладів охорони здоров'я присвячено роботи В. Андропова, Я. Аркатова, О. Баєвої, С. Дубінського, О. Літвінова, В. Москаленка, В. Олійника, К. Павлюка, С. Палиці, А. Свінціцького, В. Шевченко та ін. Проте аналіз наукових праць свідчить, що не досить дослідженими залишаються проблеми розвитку закладів охорони здоров'я в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану закладів охорони здоров'я в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні є безліч підходів до визначення рівня розвитку підприємства. Рівень розвитку закладу охорони здоров'я слід оцінювати через визначення показників його інноваційного потенціалу. Отже, рівень інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я оцінюється за комплексною системою показників, що формується згідно з особливостями надання медичних послуг і функціонування закладів охорони здоров'я. Слід зауважити, що найбільше значення для розвитку закладу охорони здоров'я має саме кадровий, науковий і матеріально-технічний потенціал. Адже висока кваліфікація лікарів, ступінь оснащеності закладів охорони здоров'я високотехнологічним обладнанням і використання наукових розробок у медицині є найважливішими чинниками забезпечення високої якості медичних послуг.

Динаміка розвитку медицини, а саме інноваційних методів профілактики, діагностики та лікування, перевищує розвиток технологій у багатьох інших галузях, зважаючи на її високу технологічність, тісний взаємозв'язок із наукою і вплив людського чинника в медицині [1, с. 243; 4, с. 42; 6, с. 284; 7; 10].

Немає системи охорони здоров'я, яка надавала б медичні послуги в необмеженому обсязі без страхових внесків, відрахувань або пайової участі. На основі досвіду інших країн можна дійти таких висновків:

– стан державної медицини не задовольняє всіх потреб громадян, що приводить до зростання кількості звернень до комерційних центрів. Наявність державної системи охорони здоров'я не обов'язково означає, що медичним страхуванням охоплено всіх громадян країни;

– загальнонаціональні системи охорони здоров'я є більш ефективними за умов використання ринкових механізмів, таких як конкуренція, фінансова дисципліна, ринкові ціни і свобода вибору для споживачів. Спостерігається яскраво виражена і зростаюча тенденція відходу від централізованого державного контролю;

– загальне медичне страхування нерівнозначне загальному доступу до послуг охорони здоров'я. Високий рівень приватного фінансування охорони здоров'я не означає еквівалентного зростання якості надання медичних послуг;

– успіх закладів охорони здоров'я сьогодні багато в чому зумовлений інтенсивністю інноваційної діяльності. Освоєння новаторських технологій, упровадження нових конкурентоспроможних послуг і підвищення якості обслуговування пацієнтів є ключовими факторами сталого економічного розвитку сучасної організації охорони здоров'я та досягнення нею високого рівня розвитку;

– усе більшого значення набуває репутація закладу охорони здоров'я, яка формується під впливом таких чинників, як професіоналізм лікарів і обслуговуючого персоналу, тривалість діяльності підприємства на ринку, наявність сучасного обладнання та використання інноваційних методів діагностики і лікування.

Так, за даними офіційної статистики кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань за період 2010–2016 рр. зменшилася на 5719,4 тис. випадків захворювань, або на 17,29%. Разом із тим слід відзначити, що частка уперше зареєстрованих випадків захворювань протягом 2010–2016 рр. щороку знижувалася: у 2011 р. – 71,0%, у 2012 р. – 68,4, у 2013 р. – 68,3, у 2014 р. – 62,6, у 2015 р. – 62,7, у 2015 р. – 64,3%.

Наведена динаміка свідчить про поліпшення стану захворюваності населення, але захворюваність населення щорічно зменшувалася по-різному: у 2011 р. – на 2,11%, у 2012 р. – на 3,76, у 2013 р. – на 0,44, у 2014 р. – на 13,36, у 2015 р. – на 0,34%, а у 2016 р. збільшилася на 2,13%, причому чисельність населення протягом 2010–2016 рр. скоротилася на 6,98%, а кількість випадків первинної захворюваності – на 17,29%. Це може свідчити або про небажання громадян звертатися до закладів охорони здоров'я за виникнення захворювань, або про неповний облік таких випадків.

У структурі захворюваності населення України переважають хвороби органів дихання – від 5,81% у 2010 р. до 5,72% у 2016 р., що пов'язано з широким колом хвороб цієї групи та їх сезонністю.

Друге місце у структурі захворюваності посідають хвороби системи кровообігу, частка яких коливається впродовж 2010–2016 рр. від 7,22 до 6,67%. Хвороби сечостатевої системи формують від 6,46% кількості всіх захворювань у 2010 р. до 6,44% у 2016 р., а хвороби шкіри та підшкірної клітковини – від 4,63% у 2010 р. до 4,54% у 2016 р. Наведені структурні показники зумовлюють необхідність формування відповідних програм забезпечення здоров'я населення на державному та територіальних рівнях.

Отже, показник загальної захворюваності населення протягом 2010–2016 рр. знизився на 17,29%, що спричинено зростанням частки населення похилого віку та більш ефективним виявленням хвороб. Однак водночас наведені показники є значно гіршими порівняно з іноземними країнами, що пов'язано з недостатністю профілактики, загальним погіршенням здоров'я населення, неефективним функціонуванням закладів охорони здоров'я та недосконалою системою діагностики захворювань.

Стан здоров'я населення також є наслідком інфраструктурного та ресурсного його забезпечення, тому постає потреба в дослідженні цих аспектів сфери охорони здоров'я. Так, стан мережі охорони здоров'я передусім характеризується кількістю медичних закладів, їх структурою, обсягом ресурсів та їх розподілом. А підвищення ефективності функціонування закладів охорони здоров'я зумовлене необхідністю своєчасного забезпечення населення медичними послугами, їх доступністю та якістю.

Як відомо, основним провідником забезпечення здоров'я населення виступає відповідний заклад охорони здоров'я. Цей термін є загальновживаним, він поширений у різних літературних напрямах. Згідно з чинним Законом України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 р. № 2801-XII (зі змінами) закладом охорони здоров'я є юридична особа будь-якої форми власності та організаційно-правової форми або її відокремлений підрозділ, головним завданням яких є забезпечення медичного обслуговування населення на основі відповідної ліцензії та професійної діяльності медичних (фармацевтичних) працівників [3, с. 42].

Рис. 1. Динаміка захворюваності населення України за 2010–2016 рр., тис. осіб [2; 5]

Рис. 2. Динаміка закладів охорони здоров'я в Україні за 2010–2016 рр.

Джерело: складено та розраховано за [2]

За підсумками 2016 р. мережа закладів охорони здоров'я налічує 1,7 тис. лікарняних закладів та 10,2 тис. лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів (рис. 2).

Отже, як засвідчують наведені дані, кількість лікарняних закладів за 2010–2016 рр. зменшилася на 1,1 тис. – з 2,8 тис. у 2010 р. до 1,7 тис. у 2016 р., а кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів збільшилася на 1,2 тис. – з 9,0 тис. у 2010 р. до 10,2 тис. у 2016 р., тобто структурно лікарняні заклади шляхом перепрофілювання набули статусу амбулаторно-поліклінічних. Водночас кількість лікарняних ліжок за період з 2010 по 2016 р. зменшилася на 114,0 тис., причому їх значення в розрахунку на 10 тис. населення також знизилося з 94,0 у 2010 р. до 74,3 у 2016 р.

Наведена територіальна структура інфраструктурного забезпечення охорони здоров'я в Україні за 2016 р. свідчить про суттєву концентрацію (більше 5%) лікарняних закладів у таких регіонах, як Дніпропетровська (8,09%), Львівська (7,40%), Харківська області (7,00%), м. Київ (6,60%) та Одеська область (5,39%), Херсонська область (3,1%). Відповідним чином простежується тенденція концентрації амбулаторно-поліклінічних закладів: у Дніпропетровській області – 8,62%, у м. Києві – 8,60%, у Харківській області – 7,06%, в Одеській – 5,19%, у Львівській – 4,32%, у Херсонській – 2,8%.

Інфраструктурне забезпечення галузі охорони здоров'я також залежить і від наявності інших суб'єктів, наприклад, діагностичних установ, приватних лікарів тощо. Кількість суб'єктів господарювання в цій галузі у 2012 р. становила 16 479 од., у 2013 р. – 18 048, у 2014 р. – 21 114, а у 2015 р. – 21 683 од., тобто їхня частка в загальній кількості суб'єктів господарювання дорівнює 1,03; 1,05; 1,09; 1,10% відповідно.

Безумовно, ефективне функціонування закладів охорони здоров'я загалом неможливе без їх відповідного кадрового забезпечення, що поєднує лікарів усіх спеціальностей і середній медичний персонал (рис. 3).

Динаміка кількості медичних кадрів свідчить про суттєве зменшення протягом 2010–2016 рр. кількості лікарів (без зубних лікарів) з 225 тис. чол. у 2010 р. до 187 тис. чол. у 2016 р. (на 16,89%) та середнього медичного персоналу – з 467 до 367 тис. чол., або на 21,41%.

Виходячи з наведених даних, можна стверджувати про збільшення відношення кількості населення в розрахунку на одного лікаря (рис. 2.9), що вказує на зростання навантаження на одного лікаря у 2012 р. на 2,96% та у 2014 р. – на 10,58%. Цей показник за 2010–2015 рр. збільшився на 12,62% і у 2015 р. становив 229 чол. на одного лікаря. Через демографічну кризу, а також щорічне зменшення кількості вищих медичних навчальних закладів, скорочення кількості медичних працівників тощо цей показник збільшуватиметься. Отже, сьогодні спостерігається проблема низької забезпеченості (50% від потреби) медичними фахівцями. Головною причиною зростання кількості населення України в розрахунку на одного лікаря виступає низький рівень заробітної плати лікарів. Крім того, є дефіцит фармацевтичних кадрів і нестача всіх типів медичних фахівців у сільській місцевості.

Для ефективного функціонування закладів охорони здоров'я, особливо в умовах інноваційного розвитку, потрібне відповідне матеріальне забезпечення. Саме тому діяльність цих закладів

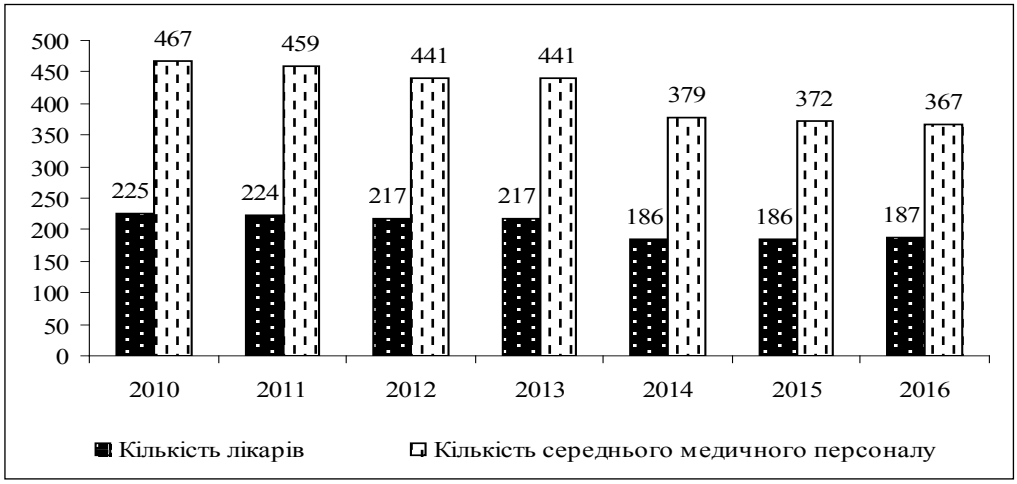


Рис. 3. Динаміка кількості медичних кадрів закладів охорони здоров'я в Україні за 2010–2016 рр., тис. чол. [2; 9]

неможлива не тільки без використання наявного обладнання, але і без придбання новітнього інноваційного обладнання. Усе це потребує дослідження ефективності використання основних засобів медичних закладів, динаміку залишкової вартості яких наведено в табл. 1.

Слід зауважити, що не всі основні засоби використовуються закладами охорони здоров'я за медичним призначенням, тому доцільно дослідити динаміку частки саме тих основних засобів, що мають безпосереднє відношення до виконання медичними закладами свого основного призначення.

Окремої уваги потребує дослідження структури витрат на утримання закладів охорони здоров'я, оскільки це дозволяє зрозуміти механізм фінансування їхньої діяльності. Розрахуємо усереднені значення питомої ваги витрат на їх утримання (табл. 2).

Наведена динаміка структури витрат на утримання закладів охорони здоров'я свідчить, що переважним елементом є заробітна плата та нарахування на неї, її частка протягом 2013–2017 рр. середній показник по досліджуваних закладах у 2017 р. становив 36%. Другим суттєвим елементом витрат є витрати на придбання медикаментів, частка яких у середньому становить 16,3% у 2017 р. Важливе значення мають витрати щодо оплати комунальних послуг та енергоносіїв, частка яких у 2017 р. становила 10,7%.

Оскільки досліджувані суб'єкти господарювання є суб'єктами малого підприємництва, то їх витрати об'єднують два найбільших елементи: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інші операційні витрати (табл. 3).

Наведена динаміка структури витрат засвідчить, що найбільша частка витрат припадає на собівартість реалізованої продукції у 2017 році, частка якої у ТОВ «Лабдиагностика» 75%, у ТОВ «Медіал Компані» коливається від 91% у 2013 р. до 57% у 2017 р.; у ТОВ «Міжнародний медичний центр «Оксфорд Медікал» – 33%, у ТОВ «Стоматологічна клініка» – 81,8%, у Діагностичному центрі ТОВ «Ф-1» /томографія МР/КТ/ – 80,78%.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на демографічні тенденції, які свідчать про зменшення оновлення демографічного складу та зміну вікової структури, стан здоров'я населення України залишається незадовільним. У свою чергу, показники розвитку мережі закладів системи охорони здоров'я постійно погіршуються, знижується рівень забезпеченості населення медичними послугами, попри значне загальне скорочення чисельності населення. Забезпеченість населення медичними послугами є нерівномірною по регіонах України. Зменшується також забезпеченість населення медичними фахівцями, причому ця тенденція має випереджальний характер у сільських районах. Наведені процеси свідчать про те, що реформування системи охорони здоров'я в Україні не вирішує основних проблем функціонування галузі і потребує змін.

Таблиця 1

Динаміка вартості основних засобів закладів охорони здоров'я за 2013–2017 рр., тис. грн

Заклад	2013	2014	2015	2016	2017
ТОВ «Лабдиагностика»	539,1	547,9	579,2	579,2	632,1
ТОВ «Медіал Компані»	3,2	4,9	13,8	106,1	710,7
ТОВ «Міжнародний медичний центр «Оксфорд Медікал»	545,0	545,0	681,0	711,0	764,0
ТОВ «Стоматологічна клініка»	3205382,0	3215248,0	3706919,0	4265929,0	4856552,0
Діагностичний центр ТОВ «Ф-1» /томографія МР/КТ/	6678,2	6678,2	6688,2	9105,6	9105,6

Таблиця 2

Динаміка витрат на утримання закладів охорони здоров'я за 2013–2017 рр., %

Вид витрат	2013	2014	2015	2016	2017
ТОВ «Медіал Компані»					
Заробітна платата нарахування	91,0	92,0	57,0	47,0	53,0
Медикаменти	-	-	-	2,0	-
Продукти харчування	-	-	-	-	-
Поточний ремонт	-	-	-	-	-
Обслуговування обладнання	-	-	-	-	-
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	-	-	-	-	-
Інші витрати	9,0	8,0	43,0	51,0	47,0
ТОВ «Лабдиагностика»					
Заробітна платата нарахування	43,0	48,0	42,0	35,0	45,0
Медикаменти	31,0	23,0	27,0	23,0	26,0
Продукти харчування	-	-	-	-	-
Поточний ремонт	-	-	-	-	-
Обслуговування обладнання	-	-	-	-	-
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	7,0	8,0	8,0	6,0	8,0
Інші витрати	19,0	21,0	23,0	36,0	21,0
ТОВ «Міжнародний медичний центр «Оксфорд Медікал»					
Заробітна платата нарахування	34,6	42,9	33,4	29,05	36,7
Медикаменти	3,0	3,0	6,0	11,0	8,0
Продукти харчування	-	-	-	-	-
Поточний ремонт	0,3	0,25	0,2	-	0,17
Обслуговування обладнання	0,26	0,25	0,16	0,14	0,17
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	35,5	29,8	20,9	18,5	16,1
Інші витрати	26,34	23,8	39,34	41,31	38,86
ТОВ «Стоматологічна клініка»					
Заробітна платата нарахування	64,70	58,97	51,87	49,43	52,89
Медикаменти	25,45	32,47	39,27	40,83	37,17
Продукти харчування	-	-	-	-	-
Поточний ремонт	1,40	1,50	0,90	1,76	1,47
Обслуговування обладнання	1,20	1,12	0,89	1,13	1,22
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	2,41	2,35	2,52	2,58	2,29
Інші витрати	4,84	3,58	4,55	4,27	4,96
Діагностичний центр ТОВ «Ф-1» /томографія МР/КТ/					
Заробітна платата нарахування	27,8	22,8	21,4	18,6	20,7
Медикаменти	2,2	1,4	2,5	4,5	4,6
Продукти харчування	-	-	-	-	-
Поточний ремонт	15,4	16,6	17,2	17,5	16,8
Обслуговування обладнання	23,2	23,1	23,7	23,1	22,9
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	21,4	24,6	25,1	26,4	25,2
Інші витрати	10	11,5	10,1	9,9	9,8

Таблиця 3

Динаміка структури витрат приватних закладів охорони здоров'я

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
ТОВ «Лабдиагностика»					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	74	71	70	63	75
Інші операційні витрати, %	26	29	30	37	25
Разом, тис. грн	1388,5	1566,3	2092,9	2337,1	2246,1
ТОВ «Медіал Компані»					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	91	92	57	49	57
Інші операційні витрати, %	9	8	43	51	43
Разом, тис. грн	190,2	242,5	559,1	861,6	1595,6
ТОВ «Міжнародний медичний центр «Оксфорд Медікал»					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	28	33,5	32,5	32,7	33
Інші операційні витрати, %	72	66,5	67,5	67,3	67
Разом, тис. грн	924,3	1075,4	1806,9	2233,7	2319,9
ТОВ «Стоматологічна клініка»					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	80,28	80,95	82,02	82,97	81,82
Інші операційні витрати, %	19,72	19,05	17,98	17,03	18,18
Разом, тис. грн	11966,0	13236,0	16206,0	17391,0	14467,0
Діагностичний центр ТОВ «Ф-1» /томографія МР/КТ/					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	82,6	85,62	85,07	83,4	80,78
Інші операційні витрати, %	17,4	14,38	14,93	16,6	19,22
Разом, тис. грн	1546,4	2094,8	2500,4	2608,7	2408,4

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Свінціцький А.С., Висоцька О.І. Актуальні питання щодо впровадження медичних інноваційних технологій у закладах охорони здоров'я. Практикуючий лікар. 2015. № 1. С. 7–13.
2. Заклади охорони здоров'я за період 2010-2016 рр. (за даними Міністерства охорони здоров'я). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. №2801-XII (зі змінами) URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.
4. Шевченко В.А. Особливості функціонування системи закладів охорони здоров'я України в умовах їх інноваційного розвитку. Управління розвитком. Харків, 2016. № 3(185). С. 41–48.
5. Захворюваність населення за період 2010–2016 рр. (за даними Міністерства охорони здоров'я). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Камінська Т.М. Світові моделі фінансування охорони здоров'я. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2012. № 1(8). С. 284–285.
7. Карамишев Д.В. Управління якістю медичної допомоги в контексті інноваційних перетворень системи охорони здоров'я. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/10-KARAMISCHEV.pdf.
8. Літвінов О.С. Управління закладами охорони здоров'я в умовах конкурентного середовища. Ефективна економіка. 2015. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5418.
9. Медичні кадри за період 2010–2015 рр. (за даними Міністерства охорони здоров'я). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 рр. URL: http://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/ 2014/11/Strategiya_UKR.pdf.

REFERENCES:

1. Svintsitsky A.C., Vysotskaya O.I. Topical Issues on the Implementation of Medical Innovative Technologies in Health Care Institutions. Practitioner. 2015. No. 1. S. 7–13.
2. Health care establishments for the period 2010-2016 (according to the Ministry of Health). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Fundamentals of Ukrainian Health Care Legislation: Law of Ukraine of 19.11.1992 № 2801-XII (as amended). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.
4. Shevchenko V.A. Features of the functioning of the system of health care institutions of Ukraine in the conditions of their innovation development. Development management. Kharkiv, 2016. № 3(185). P. 41–48.
5. The incidence of the population for the period 2010-2016 (according to the Ministry of Health). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Kaminskaya T.M. World models of health financing. Bulletin of the National University "Legal Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise". 2012. № 1(8). Pp. 284–285.
7. Karamyshev D.V. Management of the quality of medical care in the context of innovative health system reforms. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/10-KARAMISCHEV.pdf.
8. Litvinov O.S. Management of health care facilities in a competitive environment. Effective economy. 2015. No. 2. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12 .
9. Medical staff for the period 2010-2015 (according to the Ministry of Health). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. National strategy for reforming the health care system in Ukraine for the period 2015–2020. URL: http://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Strategiya_UKR.pdf.

Danko V.V.
Degree Seeking Applicant
Kherson State Agrarian University

CURRENT CONDITION OF HEALTH CARE INSTITUTIONS AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH CARE SYSTEM IN UKRAINE

Today, there are many approaches to determining the level of innovation development of the enterprise. The level of innovative development of a health care institution should be evaluated by defining indicators of its innovative potential. Thus, the level of innovative development of health care institutions is estimated by a complex system of indicators, which is formed according to the peculiarities of medical service and the functioning of health care establishments. It should be noted that the most important for the development of the health care institution is the personnel, scientific and material and technical potential. After all, the high qualification of doctors, the degree of equipping health care institutions with high-tech equipment and the use of scientific developments in medicine are the most important factors in ensuring the high quality of medical services. The dynamics of the development of medicine, in particular, the innovative methods of prevention, diagnosis and treatment, exceeds the development of technologies in many other fields, due to its high technological level, close interrelation with science and the influence of the human factor in medicine.

The state of health of the population is also a result of infrastructure and resource provision, therefore, there is a need to study these aspects of health care system. The state of the health care network is primarily characterized by the number of medical institutions, their structure, volume of resources and their distribution. And the increase in the efficiency of the functioning of health care institutions, in turn, is due to the need for timely providing available and qualitative medical service to the population. Effective functioning of health care establishments in general is impossible without their staffing, which combines physicians of all specialties and middle medical personnel. The dynamics of the number of medical personnel shows a significant decrease during 2010-2016.

Despite the demographic trends, which indicate a decrease in the demographic composition renewal and a change in the age structure, the state of health of the population of Ukraine remains unsatisfactory. In turn, the indicators of the development of the network of institutions of the health care system are constantly deteriorating, and the level of provision of population with medical services is decreasing, despite a significant overall reduction of the population. The provision of medical services is uneven across the regions of Ukraine. Also, the population's healthcare providers are decreasing, and this tendency is leading in rural areas. The given processes indicate that the reform of the health care system in Ukraine does not solve the main problems of the functioning of the sector and needs to be changed.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

FEATURES OF ANALYSIS OF INCOME OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

УДК 338.46:658.64

Єршова Н.Ю.
к.е.н., доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Сиром'ятникова О.В.
старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Ткаченко М.О.
к.е.н., старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У статті обґрунтована роль та значення підприємств готельно-ресторанного бізнесу як одного з перспективних напрямів структурної перебудови економіки. Визначена актуальність питання управління доходами в умовах мінливого зовнішнього середовища. Узагальнені основні методики аналізу доходів підприємств. З метою ефективного управління доходами запропоновано блок-схему аналізу доходів.
Ключові слова: *готельно-ресторанний бізнес, ділова активність, доходи, прибуток, управління доходами.*

В статье обоснована роль и значение предприятий гостинично-ресторанного бизнеса как одного из перспективных направлений структурной перестройки экономики. Определена актуальность вопроса управления доходами в условиях меняющейся внешней среды. Обобщены основные методики анализа доходов предприятий. С целью эффективного управления доходами предложено блок-схему анализа доходов.
Ключевые слова: *гостинично-ресторанный бизнес, деловая активность, доходы, прибыль, управление доходами.*

The article proves a role and value of the enterprises of hotel and restaurant business as one of the perspective directions of restructuring of economy. The relevance of a question of management of income in conditions of the changing external environment is defined. The main techniques of the analysis of revenues of the enterprises are generalized. It is offered the flowchart of the analysis of income for the purpose of effective management of income.
Key words: *hotel and restaurant business, business activity, income, profit, income management.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку туристичної сфери одним із пріоритетних напрямів є необхідність створення передумов для розвитку та ефективного функціонування суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу, які виконують у сфері обслуговування туристів одну з основних функцій – забезпечують їх засобами розміщення, харчування та супутніми послугами.

Загалом значення готельно-ресторанного бізнесу полягає в тому, що він є одним із найбільш перспективних напрямів структурної перебудови економіки та суттєво впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, забезпечує обсяг робіт для роздрібної торгівлі, страхування, об'єктів культури та мистецтва, екскурсійного обслуговування, рекламної індустрії.

Таким чином, готельно-ресторанний бізнес як одна зі складових частин туристичної інфраструктури країни та важливий напрям її соціально-економічного розвитку здатний виступати джерелом надходження валютних коштів в економіку, презентує вітчизняну туристичну індустрію на світовому ринку, сприяє інтеграції України у глобальний економічний простір та зміцненню позитивного іміджу країни в світі.

За таких умов особлива увага приділяється управлінню доходами, оскільки саме вони є основним джерелом фінансових ресурсів та впливають на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Формування оптимальної величини доходів є запорукою отримання цільового прибутку, необхідного для їх сталого функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічно розвинених країнах світу готельно-ресторанний бізнес є одним із найбільш привабливих для інвесторів, зважаючи на те, що ця сфера діяльності має високий дохід і значні темпи розвитку (рентабельність зазвичай вище 40%, а в зонах із найвищим туристичним попитом може досягати 100%). Так, індустрія гостинності за обсягами роздрібного товарообороту США поступається лише продажу автомобілів та продовольчим магазинам, ця сфера діяльності вважається одним із найбільших національних роботодавців з 11 млн. співробітників [1].

Проблеми виявлення резервів розвитку у сфері готельно-ресторанного бізнесу є досить актуальними, з огляду на його економічне та соціальне значення в галузі гостинності, та розглянуті у працях таких науковців, як О. Борисова, О. Давидова, Я. Волковська, О. Домбик, І. Мініч, Л. Нечаюк, Н. П'ятницька, О. Шаповалова. У зв'язку з цим важливого значення набувають дослідження причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування доходів підприємств готельно-ресторанного бізнесу України, їх оцінкою, прогнозуванням та забезпеченням позитивного фінансового результату – прибутку, який є одним з основних власних джерел формування фінансових ресурсів підприємств, необхідних для забезпечення високого рівня ділової активності.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розвиток теоретико-методичного забезпечення та формування практичних рекомендацій щодо аналізу доходів на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відповідності з затвердженим Кабінетом міністрів Прогнозом економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки, який розроблено за трьома сценаріями та ґрунтується на аналізі розвитку економіки у 2015–2017 рр., поточної економічної ситуації, припущеннях, що враховують вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і ризиків, та містить бачення перспективи розвитку економіки України (загалом та за секторами економіки), планується порівняно з 2017 роком зростання ВВП в 2019 році до 3946,9 млрд. грн. (зростання 3%), 4004,1 млрд. грн. (зростання 4,1%) і 3982,9 млрд. грн. (зростання 1,1%) відповідно за різними сценаріями [2].

Туристична сфера, яка є однією з високорентабельних галузей світової економіки, може стати провідним напрямом та запорукою економічного і соціального розвитку України, а суб'єкти господарювання готельно-ресторанного бізнесу як основа туристичної сфери мають значний потенціал, їх ефективне функціонування та розвиток є стратегічно важливими для національної економіки.

Україна може мати високий туристичний попит як регіон із багатим природним, історичним та культурним потенціалом, маючи такі переваги, як помірна природно-кліматична зона, гостинність, колоритність, велика кількість історико-культурних цінностей та багато інших, але економічна, політична, соціальна ситуація заважає залученню інвестицій для ефективного розвитку цього перспективного туристичного напряму [3].

Розвиток індустрії гостинності за останні роки характеризувався як зростанням під час проведення Чемпіонату Європи з футболу у 2012 році, так і стрімким зменшенням, яке було зумовлено недосконалістю управління та неспроможністю забезпечення достатнього рівня доходів. Так, за період 2013–2016 рр. кількість суб'єктів господарювання у сфері готельно-ресторанного бізнесу в Україні зменшилася на 34,76% [3]. За таких умов виживання та зростання ділової активності стають найважливішими напрямами в діяльності готельно-ресторанних підприємств.

Якщо розглядати загальні тенденції розвитку галузі, то можна виділити як позитивні, так і негативні зміни. Скорочення кількості підприємств готельно-ресторанного бізнесу, зниження рівня забезпеченості споживачів такими підприємствами та місцями в них можна вважати негативними характеристиками в розвитку галузі. Водночас збільшення конкуренції на ринку та платоспроможності туристів сприяє розвитку таких додаткових послуг, як спортивні, косметичні, медичні, комунально-побутові, майстер-класи від шефа, кулінарні школи, кейтеринг, організація заходів, ділових зустрічей та інше. Можливість споживачів отримувати такі послуги, окрім основних – проживання і харчування, без сумніву, позитивно характеризує розвиток готельно-ресторанного бізнесу та надає можливості отримання додаткових доходів шляхом задоволення мінливих потреб споживачів.

Для ефективного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання готельно-ресторанного бізнесу необхідно, щоб управлінський персонал та учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про доходи, а також про процеси їх формування на підприємстві. У процесі реалізації готельно-ресторанних послуг суб'єкти господарювання повинні не тільки відшкодовувати витрати на їх формування і продаж, але мати ще і прибуток, рівень якого і визначається величиною доходів та витрат, що зумовлює необхідність управління ними.

Основною діяльністю суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу є операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частину його доходу. Якщо розмір отриманого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг є достатнім для покриття витрат підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку, то можна вважати, що ця продукція/послуга відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, технічними, технологічними та іншими характеристиками. Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

Для аналізу доходів використовують різні показники та інструментарій. Розкриття методики аналізу доходів в літературних джерелах надано у таблиці 1.

Вивчення наукових джерел з окресленої проблематики вказує на те, що аналіз доходів формується на поєднанні знань з економічної діагностики, економічного й фінансового аналізу (рисунок 1).

Більшість науковців пропонують розпочинати аналіз доходів підприємства із загальної х оцінки, тобто з перших двох видів аналізу, а саме:

– за допомогою таких форм горизонтального аналізу, як порівняння доходів звітного і минулого періоду, порівняння доходів звітного періоду з показниками за планом та порівняння доходів за низку минулих періодів, що дасть змогу виявити тенденції змін окремих показників, які характеризують результати фінансової діяльності підприємства;

– за допомогою вертикального (структурного) аналізу доходів дослідити структуру відповідних показників і їх зміну [12].

Методичний підхід до організації аналізу доходів підприємств готельно-ресторанного бізнесу наведений у таблиці 2.

Таблиця 1

Розкриття методики аналізу доходів у літературних джерелах

Автор	Об'єкт аналізу	Етапи аналізу
Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. [4]	показники рентабельності, резерви збільшення доходів	вертикальний і горизонтальний аналіз; факторний аналіз валового доходу; аналіз показників ділової активності; факторний аналіз показників рентабельності; аналіз резервів збільшення доходів
Грабовецький Б.Є. [5]	дохід від реалізації продукції; показники ділової активності підприємства; резерви збільшення доходу	аналіз доходу від реалізації продукції; маржинальний аналіз; аналіз рівня беззбитковості; аналіз рентабельності; аналіз ділової активності; оцінка резервів зростання доходів
Івахненко В.М. [6]	чистий прибуток; валовий прибуток; показники ділової активності	аналіз чистого прибутку; аналіз валового прибутку; аналіз інших доходів і витрат; аналіз рентабельності
Ізмайлова К.В. [7]	динаміка і структура доходів; дохід від операційної діяльності	аналіз рівня, динаміки і структури доходів; факторний аналіз доходів від операційної діяльності; аналіз ділової активності
Литвин Б.М., Стельмах М.В. [8]	дохід від операційної діяльності; показники ділової активності	факторний аналіз прибутку від операційної діяльності; аналіз «витрати-обсяги-прибуток»; аналіз ділової активності
Мец В.О. [9]	валовий та балансовий прибутки; прибуток від виробництва та реалізації продукції; резерви зростання доходу; показники ділової активності	аналіз валового прибутку; аналіз прибутку від виробництва продукції; аналіз балансового прибутку; аналіз прибутку від реалізації продукції; аналіз позареалізаційних операцій; аналіз рівня беззбитковості підприємства; аналіз резервів зростання прибутку; аналіз розподілу прибутку; аналіз рентабельності
Шеремет О.О. [10]	структура і динаміка доходів; показники ділової активності	горизонтальний, вертикальний, факторний аналіз доходів; аналіз ділової активності; аналіз маржинального доходу
Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. [11]	динаміка абсолютних показників; структура доходів	горизонтальний аналіз показників доходів; вертикальний аналіз показників; трендовий аналіз показників

Рис. 1. Спрямування досліджень аналізу доходів

Таблиця 2

Методичний підхід до організації аналізу доходів підприємства

Етапи	Інструментарій	Отримані результати
Аналіз обсягів, динаміки та структури доходів	Коефіцієнтний метод, порівняльний метод, методи горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, метод відносних різниць, метод базисних підстановок, методи кореляційного та регресійного аналізу	Стан операційної діяльності підприємства; визначення перспектив для розвитку та закріплення позицій на ринку
Аналіз показників ділової активності		Величина змін, які відбулися за аналізований період, та визначення наслідків
Аналіз рентабельності діяльності		Рівень доходів, який зумовлює результативність діяльності підприємства
		Оцінка ефективності діяльності підприємства
		Виявлення зв'язків та залежності між рівнем доходів та факторами, що на нього впливають
Формування висновків про доходи підприємства, виділення найвагоміших показників впливу на рівень доходів, розроблення заходів та пропозицій щодо збільшення рівня доходів та використання виявлених резервів, обґрунтування доцільності прийняття відповідних управлінських рішень		

Ця методика включає три етапи і ґрунтується на використанні методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, коефіцієнтного методу, методу відносних різниць, методу базисних підстановок, а також методів кореляційного та регресійного аналізу. У ній відображаються як інструменти, що використалися на кожному етапі (підетапі) аналізу, так і результати, які будуть отримані після цього. Такий підхід дати підприємству змогу отримати результати, за якими керівництво підприємства зможе зробити висновки для прийняття ефективних управлінських рішень.

Одним із резервів підвищення рівня доходів підприємства та, як наслідок, підвищення прибутковості є збільшення обсягів реалізації за рахунок оптимізації використання ресурсного потенціалу, проведення ефективної цінової політики та отримання очікуваного рівня рентабельності. Для підприємств готельно-ресторанного бізнесу можна виділити такі основні чинники, що ведуть до збільшення доходів:

1) зростання обсягів виробництва та реалізації послуг підприємства за рахунок підвищення рівня комфорту у вигляді тимчасового розташування й організації харчування;

2) зростання цін – у період високих темпів інфляції зростання доходів можна забезпечити за рахунок цінового чинника на послуги та продукцію;

3) оновлення асортименту й номенклатури послуг, які надаються (кейтеринг, паркування, комунально-побутові послуги, послуги басейнів і тренажерних залів, місць для відпочинку та розваг, а також конференц-залів і місць для проведення нарад).

З метою ефективного управління доходами запропоновано блок-схему аналізу доходів (рисунок 2).

Зменшення собівартості також є одним із резервів підвищення прибутковості, тому підприємство зацікавлене в пошуку джерел її скорочення. Класифікація резервів зниження собівартості передбачає їх поділ на три групи:

1) можуть бути реалізовані без додаткових витрат;

Рис. 2. Блок-схема аналізу доходів

2) потребують незначних додаткових витрат і можуть бути реалізовані протягом календарного або господарського року;

3) потребують значних капітальних вкладень і можуть бути реалізовані в перспективі.

До першої групи резервів належать: невиправдані перевитрати, пов'язані з недотриманням лімітів і нормативів окремих видів витрат, оскільки ліквідація їх знижує собівартість послуг.

Резерви другої групи пов'язані із вдосконаленням використання наявного потенціалу, а саме впровадженням передових методів організації праці, поліпшенням структури послуг, які надаються, вибором більш оптимальних режимів роботи, підвищенням культури обслуговування тощо.

Резерви третьої групи пов'язані із зміною технології виробництва: відповідність якості продукції, впровадження нової системи організації виробництва страв та технології їх виготовлення, підвищення комфортності, розширення асортименту послуг та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Аналітичне забезпечення управління доходами підприємств готельно-ресторанного бізнесу вимагає нових підходів до прийняття управлінських рішень, які полягають у розробленні системи управління доходами. Головними резервами збільшення доходів є збільшення обсягів діяльності; підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів і технічного вдосконалення експлуатаційної діяльності; надання додаткових послуг; підвищення комфортності та якості продукції і послуг; ліквідація втрат робочого часу; підвищення продуктивності праці та культури обслуговування; оптимізація витрат; проведення активної маркетингової політики, зокрема розширення рекламних заходів; посилення роботи з укладання довгострокових угод із фірмами й організаціями з метою залучення постійних споживачів продукції та послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янчев А.В. Теоретичні основи організації обліку на підприємствах індустрії гостинності: міжнародний аспект / А.В. Янчев, Л.О. Кирильєва, О.В. Топоркова, Д.Д. Кирильєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2014. Вип. 1. С. 65–73.

2. Давидова О.Ю. Інноваційне управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства: методологія, теорія і практика : монографія / О.Ю. Давидова. – Харків: Вид-во Іванченка І.С., 2018. – 448 с.

3. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки: постанова Кабінету міністрів України № 546 від 11 липня 2018 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/546-2018-%D0%BF.

4. Фінансовий аналіз / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. [2-ге вид.]. К.: КНЕУ, 2007. 592 с.

5. Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. Вінниця: ВНТУ, 2011. 281 с.

6. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.М. Івахненко, М.І. Горбаток. [2-ге вид., переробл. і доповн.]. – К.: КНЕУ, 2005. 302 с.

7. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / К.В. Ізмайлова. – [2-ге вид., переробл. і доповн.]. К.: МАУП, 2001. 152 с.

8. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. К.: «Хай-Тек Прес», 2008. 336 с.

9. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. / В.О. Мец. К.: Вища шк., 2003. – 278 с.

10. Шеремет А.Д. Методика фінансового анализа: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра М., 2012. 208 с.

11. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. К.: Центр учб. л-ри, 2008 392 с.

12. Єршова Н.Ю. Напрямки удосконалення методичних підходів до організації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / Н.Ю. Єршова, А.А. Філяєва, А.К. Власенко // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016» : тр. 12-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2016 р. Харків: НТУ «ХПІ», 2016. С. 66–69.

REFERENCES:

1. Yanchev A.V., Kyrylieva L.O., Toporkova O.V., Kyrylieva D.D. (2014) Teoretychni osnovy orhanizatsii obliku na pidpryiemstvakh industrii hostynnosti: mizhnarodnyi aspekt [Theoretical bases of the organization of accounting at the enterprises of hospitality industry: international aspect]. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh, vol. 1, pp. 65−73.

2. Davydova O.Yu. (2018) Innovatsiine upravlinnia rozvytkom pidpryiemstv hotelno-restorannoho hospodarstva: metodolohiia, teoriia i praktyka [Innovative management of the development of enterprises of hotel and restaurant industry: methodology, theory and practice]. Kharkiv: Vyd-vo Ivanchenka I.S. (in Ukrainian).

3. Pro skhvalennia Prohnozu ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2019-2021 roky : postanova Kabinetu ministriv Ukrainy no. 546 vid 11 lypnia 2018 r. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/546-2018-%D0%BF (accessed 25 December 2018).

4. Bilyk M.D., Pavlovska O.V., Prytuliak N.M., Nevmerzhytska N.Yu. (2007) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

5. Hrabovetskyi B.Ye., Shvarts I.V. (2011) Finansovyi analiz ta zvitnist [Financial analysis and reporting]. Vinnytsia: VNTU (in Ukrainian).

6. Ivakhnenko V.M., Horbatok M.I. (2005) Kurs ekonomichnoho analizu [Rate of the economic analysis]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

7. Izmailova K.V. (2001) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: MAUP (in Ukrainian).

8. Lytvyn B.M., Stelmakh M.V. (2008) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: «Khai-Tek Pres» (in Ukrainian).

9. Mets V.O. (2003) Ekonomichnyi analiz finansovykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpryiemstva [Economic analysis of financial results and financial condition of the enterprise]. Kyiv: Vyshcha shkola (in Ukrainian).

10. Sheremet A.D., Sajfulyn R.S., Nehashev E.V. (2012) Metodyka finansovoho analyza [Methods of financial analysis]. Moscow: Ynfra-M (in Russian).

11. Kramarenko H.O., Chorna O.Ye. (2008) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).

12. Yershova N.Yu., Filiaieva A.A., Vlasenko A.K. (2016) Napriamky udoskonalennia metodychnykh pidkhodiv do orhanizatsii analizu finansovykh rezultativ diialnosti pidpryiemstva [Areas of improvement of methodical approaches to the organization of the analysis of financial results of the enterprise]. Proceedings of the Doslidzhennia ta optymizatsiia ekonomichnykh protsesiv "Optymum–2016": 12 Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia (Ukraina, Kharkiv, December 6-8, 2016). Kharkiv: NTU "KhPI", pp. 66–69.

Iershova N.Yu.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»,
Syromiatnykova O.V.
Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
Tkachenko M.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

FEATURES OF ANALYSIS OF INCOME OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

Hotel and restaurant business as basis of the tourist sphere, has considerable potential, its effective functioning and development are strategically important for national economy and can become guarantee of economic and social development of Ukraine.

The article presents the development of theoretical and methodical provisions and develops scientific and practical recommendations about income analysis at the enterprises of hotel and restaurant business.

It is stressed that feature of the enterprises of hotel and restaurant business is that they provide the basic and additional services that means simultaneous provision of services and sale of products and goods. During analysis of the tendencies of hotel and restaurant business development in Ukraine, it is revealed, that this industry is currently unprofitable and there is a decrease in the number of business entities. Such position of the industry demands improvement of a revenue management system, which is an important component for decision-making. These decisions will affect further financial performance.

The main analysis techniques of income were analyzed. Based on the analysis of scientific sources it was defined that income analysis is formed on a combination of knowledge on economic diagnostics, an economic and financial analysis.

The analysis technique of revenues of the enterprise is offered. The technique is based on application of a coefficient method, comparative method, methods of horizontal and vertical comparative analysis, a method of relative differences, a method of basic substitutions and methods of correlation and regression analysis. This technique reflects at once tools, which were used at each analysis stage, and results, which will be received after that. This technology of the analysis allows the enterprise to receive results by which the management of the enterprise will be able to draw conclusions for acceptance of effective management decisions.

Major factors, which lead to increase in size of revenues of the enterprises of hotel and restaurant business, are defined: increase in production and renderings of services; increase in prices; updating of the range and nomenclature of services.

For the purpose of effective management of income, the flowchart of income analysis has been proposed.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ВИРОБНИЦТВІ

ANALYSIS OF PROBLEMS OF PROFESSIONAL EDUCATION FOR PERSONNEL ON MANUFACTURING

УДК 331.1

Ізюмцева Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Рудь О.О.
студентка
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуті стадії традиційної моделі організації професійного розвитку; досліджена мета розвитку персоналу; виявлені проблеми, пов'язані з навчанням, підготовкою та перепідготовкою персоналу в Україні в сучасних умовах розвитку економіки, які гальмують розвиток професійного навчання персоналу на виробництві; розроблені рекомендації щодо напрямів підвищення ефективності системи професійного навчання персоналу в організаціях.
Ключові слова: *потреби, людський капітал, професійне навчання, підготовка кадрів, підвищення кваліфікації, фінансування, державна підтримка.*

В статье рассмотрены стадии традиционной модели организации профессионального развития; исследована цель развития персонала; выявлены проблемы, связанные с обучением, подготовкой и переподготовкой персонала в Украине в современных условиях развития экономики, которые тормозят развитие профессионального обучения персонала на производстве; разработаны рекомендации по направлениям повышения эффективности системы профессионального обучения персонала в организациях.
Ключевые слова: *потребности, человеческий капитал, профессиональное обучение, подготовка кадров, повышение квалификации, финансирование, государственная поддержка.*

In the article the stages of the traditional model of organization of professional development are considered; the purpose of personnel development was investigated; revealed problems related to training, training and retraining of staff in Ukraine in the current conditions of economic development, which hinder the development of vocational training of personnel at work; Recommendations on how to improve the efficiency of the system of professional training of personnel in organizations are worked out.
Key words: *needs, human capital, vocational training, training, qualification improvement, financing, state support.*

Постановка проблеми. Основою ефективної та стабільної роботи підприємства на сучасному етапі розвитку ринкових відносин є персонал, який здатен працювати та володіє високим рівнем професіоналізму. Тобто головний фактор виробництва – людська праця. Витрати на розвиток персоналу – це і є найефективніші інвестиції. Організації все частіше задаються питаннями розвитку персоналу, а точніше, питаннями ефективності розвитку, намагаючись постійно порівнювати потрачені кошти з отриманим ефектом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам професійного розвитку кадрів загалом і системи професійної освіти зокрема присвячували увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед них: О. Гільченко, М. Дрозач, А.М. Науменко, О.П. Подра, В.А. Савченко, Н. Синенко та інші. Між тим, зміна умов господарювання та наростання проблем зумовлює необхідність продовження досліджень на цю тему.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану професійного навчання працівників та його фінансування в Україні, а також визначення напрямів покращення ситуації у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Розвиток персоналу – це система навчання, організаційного розвитку та професійного зростання персоналу, функціонування якої спрямоване на вирішення поточних і стратегічних завдань організації завдяки забезпеченню більшої індивідуальної та організаційної ефективності.

Система розвитку персоналу передбачає:

– професійне навчання;

– планування та розвиток кар'єри;

– створення та ведення кадрового резерву;

– розкриття потенціалу працівників, найефективніше використання їхніх здібностей, знань і навичок.

Основною метою розвитку персоналу корпорації є формування та максимальне використання кадрового потенціалу для забезпечення здатності працівників ефективно розв'язувати складні завдання, викликані швидкою зміною факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [7].

Досягнення зазначеної мети управління розвитку персоналу вимагає забезпечення:

− відповідності структури та якості кадрів до змінних потреб підприємства та його ефективної взаємодії з іншими об'єктами ринкових відносин;

− постійного підвищення рівня кваліфікації та розвитку персоналу;

− формування ефективних мотиваційних механізмів розвитку персоналу, врахування психологічних аспектів мотивації та зростання ролі корпоративної культури у мотивації персоналу.

Традиційна модель організації професійного розвитку зазвичай включає в себе три стадії: планування, реалізації та оцінки. У цьому процесі присутній зворотній зв’язок, через який реалізується системність безперервного навчання, тобто це означає, що результати останнього етапу аналізуються і враховуються на першому.

Під час організації навчання здійснюється:

1) Виявлення потреби в навчанні персоналу із застосуванням аналізу і зіставлення знань та навичок, якими володіє персонал, а також необхідні для досягнення цілей фірми.

2) Розроблення плану навчання, що включає в себе такі дії:

– складання програми навчання, зміст якої визначається метою, що відображає потреби в професійному навчанні робітників, а також характеристиками потенційних учнів;

– підбір тренерів – своїх або запрошених;

– вибір методів та форм навчання, порівнюючи переваги та витрати;

– встановлення термінів навчання;

– розроблення критеріїв оцінки ефективності навчання.

Підсумком планування є готовий, затверджений вищим керівництвом детальний план розвитку працівників підприємства [4].

3) Реалізація плану навчання, яка передбачає підготовку, організацію та проведення навчання. Особливістю цього етапу є виявлення недоліків наявних планів, що за системної роботи дасть змогу уникнути проблем у майбутньому.

4) Оцінка ефективності навчання. Основне завдання оцінки – зрозуміти, чи повною мірою працівники використовують знання і навички, які вони отримали в результаті навчання [3].

Аналізуючи індикативні показники конкурентоспроможності України в контексті розвитку людського капіталу, також відмічаємо її низький рівень сприйнятливості до вимог інноваційної моделі розвитку [1]. Водночас сучасний етап науково-технічної революції якісно змінив роль людини у виробництві, перетворивши її у вирішальний фактор останнього.

Сьогодні понад 85% японських менеджерів на перше місце серед своїх завдань ставлять розвиток людських ресурсів, тоді як упровадження нових технологій – 45%, а просування на нові ринки – близько 20%. У США витрати на професійне навчання кадрів перевищують 100 млрд. дол. Близько 76% корпорацій з чисельністю персоналу понад 500 осіб мають програми підготовки та перепідготовки, а 30% усіх фірм США розглядають освітні витрати як інвестиції та неодмінний складник довгострокової економічної та конкурентної стратегії [1].

В Україні спостерігається суттєве відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки. У 2016–2017 рр. лише 11% облікової кількості штатних працівників охоплюються системою професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу. Витрати на професійне навчання кадрів на виробництві становлять 1–2% від фонду заробітної плати, а періодичність підвищення кваліфікаційного рівня працівників становить у середньому 11 років.

Кожне підприємство самостійно обирає професійне навчання відповідно до умов і цілей навчання та чисельності осіб, яких необхідно навчати.

Для професійного навчання персоналу на виробництві застосовуються такі його види:

– первинна професійна підготовка працівників;

– перепідготовка працівників;

– підвищення кваліфікації робітників;

– підвищення кваліфікації керівників та фахівців [7].

Про стан професійного навчання в Україні за 2015–2017 рр. свідчать статистичні дані, наведені в табл. 1

Наведена інформація відображає нестійкі процеси щодо професійного розвитку кадрів в Україні.

Так, чисельність працівників, що були навчені новим професіям протягом 2015–20170 рр., знизилася більш ніж на ¼, а осіб, які підвищили кваліфікацію, – на 7,71%. Причому найменші значення було зафіксовано у 2016 р. У 2017 р. процеси професійного навчання дещо активізувалися за різними його видами, але рівні 2015 р. не були досягнуті.

Структура персоналу за видами навчання демонструє переважання частки осіб, які підвищували кваліфікацію (81,3%).

Співвідношення динаміки персоналу, що вдосконалювався за різними видами навчання, свідчить про значне уповільнення процесу первинної професійної підготовки працівників.

Загалом ця ситуація свідчить про занепад системи організації професійного навчання українських працівників, що, безумовно, приводить до зниження конкурентоспроможності робочої сили та до стримування соціально-економічного розвитку підприємств загалом [8].

Основними проблемами, що ускладнюють організацію підприємствами професійного навчання персоналу, є:

1. Обмеженість фінансування витрат на проведення професійного навчання на виробництві з боку підприємств. Так, провідні зарубіжні компанії витрачають на професійний розвиток персоналу і підготовку персоналу на підприємстві значні кошти – від 2 до 10% фонду оплати праці. Зокрема,

Таблиця 1

Динаміка підготовки та підвищення кваліфікації кадрів в Україні у 2015–2017 рр. [10]

	2015	2016	2017	Відхилення		
				2016/2015	2017/2016	2017/2015
Навчено новим професіям за роками, тис. осіб	290,1	209,3	216,5	–27,85	3,44	–25,37
Підвищили кваліфікацію за роками, тис. осіб	1022,7	890,4	943,9	–12,94	6,01	–7,71

витрати на професійне навчання кадрів у США перевищують $100 млрд. щороку. Приблизно 76% американських корпорацій із числом зайнятих 500 і більше осіб мають програми у сфері підготовки і перепідготовки робочої сили і розглядають витрати на освітні програми як неодмінний компонент своєї довгострокової економічної стратегії [4].

В Україні витрати на навчання у 2018 р. становили близько 3% від фонду оплати праці [7]. Зазначені обсяги фінансування будуть зростати дуже повільно, а з огляду на нестабільність фінансово-економічного становища країни можуть навіть впасти, що приведе до подальшого зменшення обсягів навчання працівників, зниження якості робочої сили, а відповідно, і конкурентоспроможності вітчизняної продукції, негативно позначиться на обсягах її реалізації та результатах господарської діяльності суб'єктів господарювання. До того ж, в Україні обов'язки щодо фінансування професійного навчання покладаються тільки на роботодавця.

Так, згідно з пунктом 8.1 наказу «Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві» фінансування професійного навчання кадрів на виробництві здійснюється за рахунок коштів суб'єкта господарювання, а також за рахунок залучення внесків спонсорів, міжнародної технічної допомоги та інших джерел, передбачених чинним законодавством [5].

Із найманих працівників підприємств, організацій та установ державної форми власності, які проходили професійну підготовку або підвищували кваліфікацію у 2017 році, більшість (78%) навчалися повністю за рахунок підприємства чи організації, ще 10% – частково за рахунок підприємства або організації, близько 11% – за власний рахунок, незначна решта (0,5%) – за рахунок технічної допомоги організації-спонсора [9].

У структурі джерел оплати навчання працівників колективних підприємств дещо менша частка повного фінансування з боку підприємств (близько 74%), помітнішу роль відіграє підвищення кваліфікації за власний рахунок (16%).

Працівники приватного сектору, хоч і можуть певною мірою розраховувати на оплату профнавчання за рахунок роботодавця (на таких фінансових засадах навчалося 40% найманих працівників), однак мають бути готові вирішувати проблему профпідготовки за рахунок власних коштів (у 40% випадків) або ж частково за рахунок роботодавця (18%) [7].

2. Недостатня зацікавленість роботодавців щодо вкладання коштів у професійне навчання, причинами чого є велика мобільність робочої сили та існування ризику втрати працівників після їх навчання на виробництві; відсутність надійних методик оцінювання ефективності коштів на навчання; недостатня підтримка на державному рівні. Про ефективність інвестицій у навчання свідчать результати аналітичних досліджень у США, згідно з якими їх зростання на 10% підвищує продуктивність праці на 8%, тоді як збільшення капіталовкладень у виробництво на ті ж 10% підвищує продуктивність праці лише на 4%. Тому в сучасних умовах розвитку економіки знань у США на кожний долар, вкладений у розвиток виробництва, 85 центів спрямовується на розвиток робочої сили.

3. Незацікавленість працівників вкладати кошти у свою професійну підготовку через відсутність для цього достатніх стимулів. Вищий рівень професійної майстерності не завжди супроводжується підвищенням рівня заробітної плати. Ця проблема пов'язана з відсутністю прозорості щодо професійного зростання працівників на підприємстві і невідповідністю практики отримання більш високої посади теоретичним умовам формально мати більш високий кваліфікаційний рівень.

4. Практична відсутність відповідних структурних підрозділів (штатних посад) безпосередньо на підприємствах; недостатній рівень володіння спеціалістами, які залучаються як викладачі до професійного навчання персоналу на підприємстві, новими сучасними технологіями та методиками навчання; відсутність типових навчальних планів та програм для навчання персоналу на підприємстві, що відповідали б сучасним вимогам розвитку економіки [2].

5. Розпад у країні системи профтехосвіти та спеціальних середніх навчальних закладів, яка забезпечувала підготовку техніків і висококваліфікованих робітників, без яких неможливо організувати сучасне виробництво.

6. Відсутність єдиної системи професійних кваліфікацій і стандартів із професійної підготовки.

7. Брак цілеспрямованої державної стратегії і політики у сфері професійної підготовки кадрів. Наприклад, державна політика Іспанії спрямована на сприяння підвищенню ефективності професійної освіти і навчання на регіональному рівні, узгодження її з потребами розвитку економіки в автономіях.

Для сприяння підприємствам в організації професійного навчання працівників треба:

– відновити систему професійної орієнтації молоді, що вчиться, об'єднавши зусилля влади різного рівня, навчальних закладів і роботодавців;

– максимально спростити умови ліцензування підприємств, що здійснюють професійне навчання працівників на робочих місцях;

– змінити підходи і вимоги до розроблення учбових планів і програм для професійного навчання на виробництві (з урахуванням особливостей навчання дорослих);

– забезпечити підприємства навчальними посібниками, аудіо- і відеоматеріалами тощо;

– розробити і розповсюдити ефективну і зручну методику оцінки ефективності навчання персоналу підприємств;

– розробити механізм стимулювання працівників до безперервного підвищення професійного рівня;

– запропонувати на законодавчому рівні відповідний дієвий механізм заохочення роботодавців (зменшення податків, надання пільгових кредитів тощо) [8].

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток персоналу вітчизняних підприємств до вимог світових стандартів можливо забезпечити лише за поєднання ефективного навчання персоналу та дієвої і прозорої трудової мотивації, що об'єднає інтереси соціальних партнерів на ринку праці.

Отже, особливістю сучасної діяльності значної кількості українських підприємств є відсутність чіткої стратегії розвитку людського капіталу, а відповідно, і стратегії інвестування коштів на ці цілі.

Є ціла низка проблем у сфері професійного навчання, для вирішення яких потрібне значне матеріальне забезпечення як з боку підприємств, так і з боку держави. Зарубіжний досвід щодо організації заходів із професійного розвитку може бути корисний для України.

Таким чином, сучасна система професійного розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці.

У зв'язку з цим управління розвитком персоналу повинно сконцентрувати свої зусилля на вирішення таких проблем, як розроблення стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу; визначення потреб у навчанні працівників з огляду на спеціальності та професії; вибір форм і методів професійного розвитку персоналу; вибір програмно-методичного та матеріально-технічного забезпечення процесу навчання як важливої умови його якості; фінансове забезпечення всіх видів навчання в необхідному обсязі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гільченко О. Підготовка кадрів на виробництво // Науково-виробничий журнал «Охорона праці». 2011. № 5/2011. С. 15.
2. Дрозач М. Соціальне партнерство у професійній підготовці робітничих кадрів / М. Дрозач // Професійне навчання на виробництві: зб. наук. праць : вип. III / редкол.: Н.Г. Ничкало (голова) [та ін.]. К.: Наук. світ, 2009. С. 73–79.
3. Науменко А.М. Деякі аспекти доцільності підготовки спеціалістів в умовах ринкової економіки [Текст] / А.М. Науменко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: Збірник наукових праць: Випуск XV, № 2. 2009. С. 124–135.
4. Подра О.П. Інвестиції в професійне навчання як інструмент накопичення специфічного людського капіталу / О.П. Подра // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка» Випуск 5/2. 2016. С. 126–132.
5. Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві: наказ Міністерства праці і соціальної політики України від 6 квітня 2001 р. № 315/5506.
6. Про професійний розвиток працівників [Текст]: закон України від 12.01.2012 № 4312-VI.
7. Савченко В.А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві: монографія / В.А. Савченко; НАПН України, Ін-т проф.-техн. освіти. К.: Вид-во Ін-ту проф.-техн. освіти НАПН України, 2016. 171 с.
8. Савченко В. Створення системи інформаційно-методичного забезпечення професійного навчання кадрів на виробництві / В. Савченко, О. Кузнєцова, М. Дрозач // Україна: аспекти праці. 2017. № 5. С. 29–36.
9. Савченко В.А. Розвиток персоналу: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2017. С. 478.
10. Синенко Н. Состояние профессионального обучения кадров на производстве / Н. Синенко // Справочник кадровика. 2016. № 9. С. 68–77.

REFERENCES:

1. Gil'chenko O. (2011) Pidgotovka kadriv na vyrobnytstvo [Training of personnel for production]. Scientific and Production Magazine "Labor Protection", vol. 7, 15 p.
2. Drozach M. (2009) Sotsial'ne partnerstvo u profesiyniy pidgotovtsi robitnychykh kadriv [Social partnership in the professional training of workers]. Professional training in production: a collection of scientific works: Issue III, pp. 73–79.
3. Naumenko A.M. (2009) Deyaki aspekty dotsil'nosti pidgotovky spetsialiastiv v umovakh rynkovoi ekonomiky [Some aspects of expediency of training specialists in a market economy]. Problems of rational use of socio-economic and natural-resource potential of the region: financial policy and investments: Collection of scientific works: Issue XV, No. 2, pp. 126–135.
4. Podra O.P. (2016) Investytsii v profesiyne navchannya yak instryment nakopychennya spetsyfichnogo lyuds'kogo kapitalu [Investing in vocational training as a tool for the accumulation of specific human capital]. Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series "Economics" Issue 5/2, pp. 126–132.
5. On Approval of the Regulations on Professional Training of Personnel at Work [Electronic Resource]: Order of the Ministry of Labor and Social Policy of Ukraine dated April 6, 2001. No. 315/5506.
6. About professional development of workers [Text]: Law of Ukraine dated January 12, 2012. No. 4312-VI.
7. Savchenko V.A. (2016) Organizatsiyno-ekonomichni aspekty profesiynogo navchannya na vyrobnytstvi [Organizational-economic aspects of professional training in the production]. Kyiv: NAPN, 171 p.
8. Savchenko V., Kuznetsova O., Drozach M. (2017) Stvorennya systemy informatsiyno-metodychnogo zabezpechennya profesiynogo navchannya kadriv na vyrobnytstvi [Creation of a system of informational and methodical provision of professional training of personnel at production]. Ukraine: aspects of labor. Vol. 5, pp. 29–36.
9. Savchenko V.A. (2017) Rozvytok personaly [Staff development]. Kyiv: KNEU, 478 p.
10. Sinenko N. (2016) Sostoyanie professional'nogo obucheniya kadrov na proizvodstve [The state of vocational training in production]. HR reference book. Vol. 9, pp. 68–77.

Iziumtseva N.V.
PhD in Economic Sciences, Associate Professor, Senior Lecturer
at Department of Management and Social and Humanitarian Disciplines
Kharkiv Educational and Scientific Institute of the
SHEI "Banking University"
Rud O.O.
Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute of the
SHEI "Banking University"

ANALYSIS OF PROBLEMS OF PROFESSIONAL EDUCATION FOR PERSONNEL ON MANUFACTURING

The basis of effective and stable operation of the enterprise, at the present stage of development of market relations, is the personnel who are capable of working and possessing a high level of professionalism. That is, the main factor of production is human labor.

The purpose of the article is to analyze the current state of professional training of employees and their financing in Ukraine, as well as to identify areas for improving the situation in this area.

The dynamics of training and advanced training of personnel in Ukraine is analyzed, on the basis of this it is determined that in Ukraine unstable processes concerning professional development of personnel. Identified problems based on analysis and suggestion of specific measures for their solution.

Development of the personnel of domestic enterprises to the requirements of world standards can only be ensured by combining effective staff training and effective and transparent labor motivation that unites the interests of social partners in the labor market.

Consequently, the feature of the modern activity of a significant number of Ukrainian enterprises is the lack of a clear strategy for the development of human capital, and, accordingly, the strategy of investing funds for these purposes.

There are a number of problems in the field of vocational training, which require substantial material support both from enterprises and from the state. Foreign experience in organizing professional development activities can be beneficial for Ukraine.

Thus, the modern system of professional development of personnel at domestic enterprises should be flexible, able to change the content, methods and organizational forms in accordance with the needs of production and the situation that is formed in the labor market.

In this regard, staff development management should concentrate its efforts on solving such issues as developing a strategy for the formation of skilled personnel; determining the training needs of employees in terms of specialty and profession; selection of forms and methods of professional development of personnel; the choice of software, methodological and logistical support of the learning process as an important condition of its quality; financial support of all types of training to the extent necessary.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

FEATURES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

УДК 338:65

Іщенко Н.А.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
Котенко Т.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет

У статті розглянуто сутність поняття «управління інноваційним розвитком підприємства». Виділено систему принципів управління інноваційним розвитком підприємства. Розглянуто базові компоненти системи управління інноваційним розвитком підприємства. Встановлено, що для стимулювання промислового розвитку та Індустрії 4.0 в Україні потрібна активна державна політика з виділенням пріоритетів розвитку промислового виробництва за рахунок упровадження нових інноваційних технологій і підвищення якості продукції. Обґрунтовано можливість упровадження в Україні сучасних викликів Індустрії 4.0.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, управління інноваційним розвитком підприємства, система інноваційного розвитку, принципи управління інноваційним розвитком підприємства, Індустрія 4.0.*

В статье рассмотрена сущность понятия «управление инновационным развитием предприятия». Выделена система принципов управления инновационным развитием предприятия. Рассмотрены базовые компоненты системы управления инновационным развитием предприятия. Установлено, что для стимулирования промышленного развития и Индустрии 4.0 в Украине нужна активная государственная политика с выделением приоритетов развития промышленного производства за счет внедрения новых инновационных технологий и повышения качества продукции. Обоснована возможность внедрения в Украине современных вызовов Индустрии 4.0.

Ключевые слова: *инновационное развитие, управление инновационным развитием предприятия, система инновационного развития, принципы управления инновационным развитием предприятия, Индустрия 4.0.*

The article considers the essence of concept "management of innovative development of the enterprise." The system of management principles for the enterprise innovative development is distinguished. The basic components of the management system of innovative development of the enterprise are considered. It is determined that in order to stimulate industrial development and Industry 4.0 in Ukraine, active state policy is required, with the allocation of priorities for the development of industrial production, due to the introduction of new innovative technologies and product quality improvement. The possibility of introducing modern challenges of Industry 4.0 in Ukraine is substantiated.

Key words: *innovative development, management of innovative development of enterprise, innovative development system, principles of management of innovative development of enterprise, Industry 4.0.*

Постановка проблеми. Стабільний розвиток підприємства в сучасних умовах можливий лише за умов цілеспрямованого та постійного вдосконалення всіх аспектів його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг. Сьогодні необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності та ефективної діяльності як національних економік загалом, так і окремих її складових частин є орієнтація на інноваційну діяльність. Проте низький рівень попиту на інноваційну продукцію та його неефективна структура не лише істотно стримують розвиток інноваційного процесу, а й загрожують його функціонуванню на всіх рівнях господарюючої системи. Тому в умовах сьогодення питання вдосконалення процесу управління інноваційним розвитком промислових підприємств є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань організації інноваційного розвитку підприємств присвячені праці таких учених, як Е.М. Забарна [4], В.І. Захарченко [1], С.М. Ілляшенко [2], Н.М. Корсікова [1], Н.В. Краснокутська [6], М.М. Меркулов [1], П.П. Микитюк [3], Л.І. Федулова [4], С.В. Філиппова [4] та інші. Однак, незважаючи на широкий спектр досліджень із зазначеної тематики, процес управління інноваційним розвитком промислових підприємств потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення особливостей процесу управління інноваційним розвитком промислових підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційні підприємства спрямовують свою діяльність на впровадження досягнень фундаментальної й прикладної науки на практиці й широко представлені у всіх сферах людської діяльності. Вони першими виходять на ринок із новими товарами, послугами, технологіями і завдяки своїм «ноу-хау» і грамотній організації їх просування одержують ексклюзивні можливості в ціноутворенні й контролі за поширенням і розвитком нововведень. Інноваційний процес як об'єкт управління інноваційним розвитком підприємства базується на інноваційній діяльності й охоплює увесь цикл перетворення наукових досягнень в інновації, включаючи роботи з ініціювання, створення, розроблення, впровадження, реалізації й поширення інновацій. Управління інноваційним процесом обов'язково повинно передбачати як кінцеву мету здійснення дифузії інновацій, що є результатом визнання інновації широким колом економічних агентів.

Традиційне визначення поняття «управління інноваційнім розвитком підприємства» – сукупність принципів, цілей, завдань, структур, методів і інструментів управління, що дають змогу успішно комерціалізувати результати наукових досліджень і проектно-конструкторських робіт для цілей посилення конкурентоспроможності бізнесу.

Створюючи інноваційну організацію або посилюючи інноваційний аспект діяльності наявної компанії, необхідно розуміти системний характер такої роботи, пізнати й усвідомити сучасні форми реалізації системного підходу, підходи до її системного формування.

Отже, ми приєднуємося до наукової позиції, що управління інноваційним розвитком підприємства слід розглядати як системне управління інноваційною діяльністю, спрямоване на формування й забезпечення досягнення економічного зростання шляхом раціонального використання, нарощування й розподілу інноваційного та економіко-технологічного потенціалу, що включає матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні та інтелектуальні ресурси, з метою перетворення його в інноваційний капітал, здатний забезпечити конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринку [4, с. 414].

Принципами управління інноваційним розвитком підприємства є [4, с. 415]:

– системність;

– пріоритетність інноваційної політики;

– стратегічна цілеспрямованість, рефлекторність;

– неперервність інноваційної діяльності;

– науковість;

– інтеграція потенціалів;

– збалансованість – необхідність дотримання стійкої рівноваги між поточними і стратегічними цілями підприємства; рівновага між індикаторами розвитку, що відстають або запізнюються;

– цільове формування – пріоритетність постановки цілей перед здійсненням яких-небудь дій на підприємстві;

– вимірність – конкретизація цілей організації, як стратегічних, так і тактичних, оцінювання їх кількісних та якісних параметрів;

– ієрархічність – встановлення визначеного підпорядкування цілей, показників, завдань під час здійснення стратегічного управління розвитком інноваційного підприємства.

Базовими компонентами системи управління інноваційним розвитком підприємства є [4, с. 415–416]:

– цілі інноваційного розвитку;

– критерії й керуючі фактори досягнення цілей;

– система управлінських рішень і правил їхнього прийняття (вирішальних правил, документів) залежно від стану критеріїв і факторів;

– моделі цін продукції, що забезпечують фінансові можливості збалансованого розширеного відтворення факторів і ресурсів інноваційного розвитку;

– система техніко-економічних показників для управління, що характеризують: цілі розвитку й ступінь їхнього досягнення під час розроблення й виконання планів інвестиційного розвитку; інноваційні видатки в структурі виробничих витрат і ціні продукції; фактори й ресурси інвестиційного розвитку, їхній вплив на фінансовий результат організації;

– управлінський облік і звітність, що забезпечують наявність даних про техніко-економічні показники для прийняття планових і поточних рішень щодо управління інноваційним розвитком на всіх рівнях, включаючи державний;

– технологічний інноваційний аудит, що забезпечує контроль вірогідності даних інноваційного обліку (впроваджених інновацій).

На мікрорівні з метою перетворення підприємств на справжні високотехнологічні компанії керівництво повинно ставити і вирішувати такі завдання [4, с. 416–417]:

– здійснювати наступальну інноваційну стратегію розвитку з метою відкриття нових ринків збуту і завоювання на них максимальної частки;

– зосередити свою увагу на фундаментальних та прикладних дослідженнях з метою впровадження більш динамічної інноваційної стратегії;

– упровадити комплекс заходів щодо підвищення результативності управління науковою та науково-технологічною діяльністю, і насамперед – через зміну організаційної структури управління, де б підрозділи НДДКР зайняли місце справжнього «мозкового центру» і більш результативно впливали на інноваційний та технологічний розвиток підприємств загалом;

– головним завданням під час розроблення та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств має стати створення нової конкурентоспроможної продукції, оскільки постійне підвищення інтенсивності конкуренції, особливо на зовнішньому ринку, зростання складності нової техніки та технологій, скорочення термінів морального старіння продукції та виробництва диктують необхідність постійного оновлення продукції і безперервного вдосконалення технологій розроблення.

Для виконання зазначених завдань необхідне створення конкурентоспроможного виробництва з урахуванням нових вимог до науково-технологічного рівня, реформування, модернізації підприємства, що в кінцевому підсумку повинно перетворити його в організацію, спроможну розкрити творчі можливості інтелектуального працівника та сприяти забезпеченню технологічної конкуренції.

Інноваційна активність промислових підприємств вважається дієвим способом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, створення продукції, яка буде експортно-орієнтована. Згідно з рейтингом «The Economic Complexity Index» (ECI), структура українського експорту протягом 20 років не мала істотних змін та має велику

частку сировинних товарів, що привело до відставання України не тільки від розвинених країн, а й навіть від більшості країн-сусідів. В українському експорті переважають товари первинного сектора економіки, сировина та проміжні товари з відносно низькою технологічною складовою частиною – майже 70% експорту, 41% становить продукція АПК, 23,4% – металургійна продукція, 11,7% – продукція машинобудування, 9,1% – мінеральні продукти, частка високотехнологічного експорту України становить менше 5,5 %. За 2017 рік, після трирічного спаду, Україна експортувала товарів і послуг на суму 52,3 млрд. доларів, що на 7,2 млрд. доларів (16%) більше, ніж за 2016 рік. Проте, незважаючи на поступове відновлення обсягів експорту, його показник залишається у десятки разів нижчим, аніж у розвинених країн, навіть за умови повернення до рівня 2012 року [7].

Отже, на підставі Рейтингу Світового банку можна зазначити, що [7]:

1. Українська економіка залишається в кризовому стані, що характеризується 4 показниками:

1.1. зниженням номінального ВВП у доларовому еквіваленті (2012–2017 рр.);

1.2. обсягом тіньової економіки – 50% від ВВП (2016 р.);

1.3. збільшенням обсягів державного боргу України у гривні та доларах США (2012–2018 рр.);

1.4. зростанням негативного сальдо в зовнішній торгівлі товарами і послугами.

2. Загальна вартість продуктів IT-сегменту України зросла у експорті та зменшилась у імпорті (2013–2016 рр.) за скорочення фінансування високотехнологічної продукції з Державного бюджету України, що свідчить про неповне використання потенціалу високотехнологічної промисловості України. Широке використання ІКТ у промисловості стримується застарілою матеріальною базою та орієнтацією виробництв на сировинну продукцію, а не високотехнічну.

3. Вирішення економічних проблем щодо поліпшення структури українського експорту/імпорту не може бути ізольованим від державної політики. Загалом у сфері проведення реформ, дотичних до промислових, хайтек-зміни йдуть дуже повільно, а саме:

3.1. Не відбулося змін, які свідчать про формування в Україні економіки знань. Загальне фінансування наукової і науково-технічної діяльності за рахунок бюджетних коштів досягло історичних мінімумів: близько 0,16% ВВП у 2016 р. та 0,18% ВВП у 2017 р. Як наслідок, спостерігається подальший відтік молодих учених за кордон та їх перехід до бізнес-середовища, де ситуація щодо фінансування та стимулювання більш сприятлива.

3.2. Не відбулося змін, які б засвідчили про інноваційну спрямованість економіки в Україні – участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України мінімальна (2000–2016 рр.).

3.3. Згідно з рейтингом Doing Business-2018 індикатора розвитку бізнес-середовища Україна покращила своє становище на 9 позицій (71 місце), але все одно залишається на передостанньому місці (позаду тільки Узбекистан та Таджикистан).

3.4. Незважаючи на вступ України до Зони вільної торгівлі з країнами ЄС (з 1 вересня 2017 р.), вітчизняний бізнес не зміг повноцінно використати свій виробничий та експортний потенціал через низькі темпи нарощування експортного потенціалу та невідповідність якості вітчизняних товарів європейським стандартам.

Таким чином, для стимулювання промислового розвитку та Індустрії 4.0 в Україні потрібна активна державна політика з виділенням пріоритетів розвитку промислового виробництва за рахунок упровадження нових інноваційних технологій і підвищення якості продукції. Тому, виходячи з цього, необхідно звернути увагу на п’ять важливих ідентифікованих у русі 4.0 викликів [5]:

I. Вплив цифровізації на конкурентоздатність підприємств. Розвиток найбільших консалтингових компаній світу говорить про революційні зміни в економіках світу завдяки цифровізації. Досить відомими в Україні є звіти McKinsey. Українська програма Digital Agenda Ukraine дає усереднені показники вкладу в зростання на рівні 20–25%. Європейська асоціація Orgalime особливо підкреслює та акцентує на ролі industrial Engineering у машинобудуванні – «Першочерговий фокус цифровізації має бути на тих, хто її запускає (enablers) – це інжинірингові галузі». Industrial engineering – це машино-, приладо- та інші будування, комплексний інжиніринг та системна інтеграція, проектування технологій, центри R&D, орієнтовані на промисловість, тощо.

II. Розуміння окремих технологій 4.0 та різниці з 3.0 (рис. 1).

Найслабший рівень саме у володінні новими технологіями 4.0, такими як інтернет речей, великі дані, розумні пристрої, предикативні моделі, доповнена реальність тощо. Індустрія 4.0 – це про швидке та масове впровадження нових цифрових технологій. Найчастіше в світі технологій 4.0 для машинобудування використовують такі складники:

1. Предиктивна аналітика (обслуговування), що базується на обробці даних. Найбільш активною в цій сфері є вітчизняна компанія IT-Enterprise. Їхній продукт SmartEAM є переможцем конкурсу 4.0 в 2017 році. SmartEAM використовує метод RCM, що є наступним кроком в обслуговуванні щодо ППР.

2. Управління життєвим циклом продукту (PLM) – давно відома категорія програмних продуктів.

3. Добавлена та віртуальна реальність. Для освоєння нових машин, їх пуску в експлуатацію, а потім в обслуговування оператори та експлуата-

Рис. 1. Головні характеристики та технології 4.0 [8]

ційний персонал раніше використовували інструкції в 15 pdf чи друкованому форматі. Зараз невідомі компанії, що активні з цими технологіями в промислових сегментах. Перша класифікація та лендскейп зроблені в Unit.city.

4. Вертикальна та горизонтальна інтеграція машин за допомогою OPC UA. OPC UA давно й широко використовується багатьма гравцями ринку на рівні SCADA/HMI. Нові контролери (як, наприклад, від Schneider Electric M241/ M251) дозволяють використовувати сервер OPC UA «на борту» – це надає більше можливостей для інтеграції в хмарне середовище та роботи в розподілених архітектурах.

5. Системи управління виробництвом (MES). Системи управління виробництвом – не нова річ у промисловості. Нині вже впроваджено 4-те покоління MES (Manufacturing Execution System) – програмного забезпечення для керуванням виробничими процесами в реальному часі. Також варта уваги інша їхня розробка APS (Advanced Planning & Scheduling System) – просунута система планування виробництвом.

6. Розумні пристрої та мобільні додатки. Перехід інтелекту на будь-які пристрої – характеристика IoT та 4.0. «Розумні» (більш інтелектуальні) пристрої, що легко інтегруються в мережі, давно пропонує маса виробників в Україні, насамперед західних. Так, один з кращих прикладів використання нової технології Real-Time Location Services з датчиками нового типу та використанням мобільних додатків демонструє київська Leantegra.

7. Хмарні платформи та сервіси. Дигіталізація неможлива сьогодні без IT-інфраструктури. Центральними її елементами є мережа та центри обробки даних (ЦОД). На жаль, утримання власного сучасного ЦОД є дуже дорогою «забавою» для більшості підприємств.

8. Кібербезпека. Проблема відкритості даних вражає своєю небезпекою. Дійсно, Internet of Things інколи називають Internet of Threats (інтернет загроз).

9. Симуляція, віртуалізація та цифрові близнюки. Машинобудівники частіше за все використовують технології віртуалізації та симулювання в процесі розроблення нових продуктів. Це дозволяє в рази знизити собівартість і прискорити темпи розробок. Тому цифрове симулювання – у всіх його різновидах – стає обов'язковою частиною PDP (Product Development Process). Симулювання та дигіталізація захоплюють весь життєвий цикл – наприклад, від проектування механічного виробу, до програмування машини на якій він виробляється, до впровадження у виробництво.

10. Нові бізнес-моделі. Перехід на сервісні моделі – типова характеристика Індустрії 4.0. Парадигми та підходи Saas-a-Service починають застосовуватися до всього, що навколо, – у вжитку вже давно використовуються моделі SaaS (Software-as-a-Service), продукти та платформи (PaaS).

III. Бенчмаркингові та конкурентні аналізи: розуміння тенденцій. Без знання виробничих KPI (показники ефективності), їх регулярного вимірювання дуже важко оцінити вплив нових технологій. Ми також знаємо, що в Україні є дуже мало бізнес-кейсів (TEO), use-case та case-study – тобто кейсів, що пояснюють переваги нових технологій. Це становить значний бар'єр для замовників у їх сприйнятті. Сьогодні в світі є дуже багато прикладів та кейсів, які показують переваги нових технологій та доказують їх вклад в ріст конкурентоздатності. Щороку на Ганноверській виставці демонструються сотні прикладів використання хай-тек у різних секторах промисловості, насамперед у машинобудуванні. Можливо, тому управління інноваційним розвитком промислових підприємств у західних країнах є більш прогресивним.

IV. Боротьба за таланти. IT виконує три головні свої ролі – явний конкурент за кадри, технологічний драйвер та бенчмаркінг у розвитку.

Українська IT-галузь вже залучила інвесторів та міжнародні компанії, що відкрили роботу для молоді в 100+ R&D центрах. IT-галузь цілеспрямовано й системно нарощувала освітній потенціал. І не тільки при університетах – в країні діє понад 70 корпоративних та загального доступу (приватних) шкіл навчання. В кожному обласному центрі сьогодні є IT-кластер, що займається на системній основі роботою з молоддю, у співпраці з університетами IT-галузь пройшла великий шлях консолідації та лобіювання своїх інтересів – сьогодні є до 5 асоціацій, а чимало відомих IT-директорів є депутатами парламенту. Галузь створила системні інструменти для вирощування стартапів – включно з чисельними інкубаторами Drivers of global manufacturing competitiveness, хабами, хакатонами тощо. IT також налагодили системну роботу зі свого піару та покращення іміджу всередині країни – сьогодні бути айтішником не тільки вигідно, але й «модно».

V. Інвестиції в розвиток. Об'єднання та партнерство. Підприємства промисловості розвиваються завдяки інвестиційно-інноваційній політиці у співпраці з різними партнерами. Рухаючись в цьому напрямі, ми бачимо перспективною реалізацію таких проектів:

1. Створення мережі Центрів 4.0 на базі провідних регіональних ВНЗ.

2. Продовження серії Хакатонів та конкурсів, одна з цілей яких стосується розвитку персоналу.

3. Створення на базі цих центрів шкіл стартапів (не IT – а саме для потреб промислових хайтек).

4. Прискорений перехід на сучасні технічні стандарти.

5. Залучення грантового фінансування (грантові програми, Горизонт 2020).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на підставі проведеного дослідження виявлено, що для стимулювання промислового розвитку та Індустрії 4.0 в Україні доцільно враховувати п'ять важливих викликів в системі управління інноваційним розвитком промислових підприємств. Обґрунтовано необхідність впровадження проектів Індустрії 4.0. Перспективи подальших досліджень мають бути пов'язані з більш детальним вивченням кожного із запропонованих проектів в сучасних умовах та розробленням стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.

2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. Суми: Університетська книга, 2003. 276 с.

3. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / за ред. П.П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

4. Інноваційний розвиток підприємства : [підруч. для студ. вищ. навч. закл] / Л.І. Федулова, Б.М. Забарна, С.В. Філиппова. Одеса, ОНПУ: Бондаренко М.О., 2016. 700 с.

5. Індустрія 4.0 в машинобудуванні. Стан України та перспективи розвитку: аналітичний звіт, 2018, випуск № 1, АППАУ. URL: http:// www.appau.org.ua.

6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н.В. Краснокутська. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.

7. Рейтинг Світового банку. Показники розвитку України. URL: http://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/ukraine.

8. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0». URL: http:// www.appau.org.ua.

REFERENCES:

1. Zakharchenko V.I. (2012) Innovatsiinyi menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky: [navch. posib.] [Innovation Management: theory and practice in the transformation of economics: educat. manual.]. K.: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

2. Illiashenko S.M. (2003) Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody: navch. posib. [Management of innovative development: problems, concepts, methods Innovative development of the enterprise:]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)

3. Mykytiuka P.P. (2015) Innovatsiinyi rozvytok pidpryiemstva: navch. posib. [Innovative development of the enterprise: educat. manual.]. Ternopil: PP "Prynter Inform". (in Ukrainian)

4. Fedulova L.I., Zabarna B.M., Filyppova S.V. (2016) Innovatsiinyi rozvytok pidpryiemstva: pidruch. dlia stud. vyshch. navch. zakl [Innovative development of the enterprise: manual for students of higher education]. Odesa. ONPU: Bondarenko M.O. (in Ukrainian)

5. Industriia 4.0 v mashynobuduvanni. Stan Ukrainy ta perspektyvy rozvytku: analitychnyi zvit, (2018), vol. 1, APPAU [Industry 4.0 in mechanical engineering. Ukraine's state and development prospects: an analytical report]. Available at: http://www.appau.org.ua (accessed December 2018).

6. Krasnokutska N.V. (2003) Innovatsiinyi menedzhment: navch. posib [Innovative Management: educat. manual.]. K.: KNEU. (in Ukrainian)

7. Reitynh Svitovoho banku. Pokaznyky rozvytku Ukrainy. [World Bank rating. Indicators of Ukraine's development]. Available at: http://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/ukraine (accessed December 2018).

8. Stratehiia rozvytku «Industriia 4.0» [Development Strategy "Industry 4.0"]. Available at: http://www.appau.org.ua (accessed December 2018).

Ischenko N.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University
Kotenko T.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University

FEATURES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Today, an important condition for ensuring competitiveness and effective activity of both national economies as a whole and its separate components is the orientation towards innovation activity. However, the low level of demand for innovative products and their inefficient structure not only significantly hamper the development of the innovation process but also threaten its functioning at all levels of the economic system. The purpose of the article is to highlight the features of the process of managing the innovative development of industrial enterprises in Ukraine.

An innovative process as an object of management of innovative development of the enterprise is based on innovation activity and covers the whole cycle of transformation of scientific achievements into innovations, including works on initiating, creation, development, introduction, realization, and distribution of innovations. Management of the innovation process must necessarily provide for the diffusion of innovation as the ultimate goal, which is the result of the recognition of innovation by a wide range of economic agents.

It is determined that the management of the innovative development of the enterprise should be considered as a systematic management of innovative activity, aimed at forming and ensuring the achievement of economic growth through the rational use, increase, and distribution of innovative and also economic and technological potential, including material, labour, financial, information, and intellectual resources, in order to transform it into an innovative capital capable of ensuring the enterprise competitiveness both in internal and external market.

The innovative activity of industrial enterprises is considered an effective way to increase the competitiveness of domestic producers, manufacture products that will be export-oriented. According to the Economic Complexity Index (ECI), the structure of Ukrainian exports has not changed significantly over 20 years and has a large share of raw commodities, which led to Ukraine's lagging not only from developed countries but even from most of its neighbours.

In order to stimulate industrial development and Industry 4.0 in Ukraine, active state policy is required, with the allocation of priorities for the development of industrial production at the expense of introduction of new innovative technologies and improvement of product quality.

The possibility of introducing modern challenges of Industry in Ukraine is justified: the impact of digitalization on the competitiveness of enterprises; understanding of separate technologies 4.0 and difference from 3.0; benchmarking and competitive analyses: understanding trends; struggle for talent; investment in development; association and partnership.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

УДК 338.242.2

Кабаченко Д.В.
к.е.н., доцент кафедри
економіки підприємства
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Стаття присвячена розробленню методичних підходів до управління інноваційним потенціалом підприємства. У роботі розглянуто сутність інновацій, інноваційної діяльності підприємства, визначено види інноваційної підприємницької діяльності, наведено способи організації інноваційної діяльності на підприємстві. У статті науково обґрунтовано структуру інноваційного потенціалу, виконано характеристику складників інноваційного потенціалу та його впливу на розвиток промислового підприємства.

Ключові слова: *управління, інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, структура, оцінка інноваційного потенціалу.*

Статья посвящена разработке методических подходов к управлению инновационным потенциалом предприятия. В работе рассмотрена сущность инноваций, инновационной деятельности предприятия, определены виды инновационной предпринимательской деятельности, приведены способы организации инновационной деятельности на предприятии. В статье научно обоснована структура инновационного потенциала, выполнена характеристика составляющих инновационного потенциала и его влияния на развитие промышленного предприятия.

Ключевые слова: *управление, инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, структура, оценка инновационного потенциала.*

The article is devoted to the development of methodological approaches to managing the innovative potential of an enterprise. The paper examines the essence of innovation, innovation activity of an enterprise, identifies types of innovative entrepreneurial activity, and presents ways of organizing innovation activity in an enterprise. The article scientifically substantiates the structure of the innovation potential, characterizes the components of the innovation potential and its influence on the development of an industrial enterprise.

Key words: *management, innovation, innovation, innovation potential, structure, assessment of innovation potential.*

Постановка проблеми. Розвиток суспільства та економічна стабільність залежить від ефективного розвитку науково-технічного прогресу в країні. Процеси інноваційної діяльності потребують дослідження та аналізу стану та перспектив впровадження інновацій на підприємствах з метою оцінки ефективності регіонів України, їх впровадження суб'єктами господарювання та їх впливу на розвиток регіонів та економіки України загалом.

Активізація інноваційної діяльності має дуже важливе значення як на рівні підприємства, так і на рівні держави, оскільки тільки за розвитку науки, техніки, технологій можливий випуск конкурентоспроможної продукції та послуг. У сучасних економічних умовах підприємство має змогу отримувати прибуток, коли воно випереджає конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу.

Незважаючи на позитивні зрушення в економіці України, які спостерігаються протягом останнього часу, можемо стверджувати про низький інноваційний потенціал вітчизняних промислових підприємств. Нині ще багато керівників вітчизняних підприємств акцентують свою увагу саме на обсягах виробництва та збуту, насамперед маючи перевагу у вигляді дешевої робочої сили, сировини тощо.

Однак підприємства економічно розвинених країн Європи та решти світу вже давно усвідомили той факт, що саме інноваційність є чи не найважливішим фактором, який забезпечує конкурентну перевагу підприємства в умовах зростання конкуренції. Саме тому важливо розуміти сутність інновацій, сфери, де вони зможуть здійснюватись, а також їхньої ролі у діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця тема є актуальною нині, проблемними питаннями сутності інновацій, а також визначення їхньої ролі для вітчизняних промислових підприємств присвячено чимало праць вітчизняних та закордонних авторів. Зокрема, принципові положення, що стосуються інновацій, висвітлили О.І. Амоша, В.П. Александрова, А.Г. Бистров, В.В. Близнюк, О.І. Гарафонова, В.М. Геєць, О.Є. Гудзь, С.М. Ілляшенко, А.О. Князевич, С.В. Князь, Д.О. Крикуненко, А.Я. Кузнєцова, О.Є. Кузьмін, Г.Б. Невінська, Т.І. Приходько, Н.В. Тувакова, Й.А. Шумпеттер та багато інших [1–15]. У цих роботах автори дають свої визначення терміна «інновації», здійснюють їх поділ за різними ознаками, висвітлюють напрями та етапи становлення інноваційної економіки України, обґрунтовують роль і значення інновацій для вітчизняних промислових підприємств.

Однак досить багато важливих питань ще й досі не знайшли свого вирішення. Так, відсутній системний підхід до розуміння сутності інновацій, потребує уточнення сам термін «інновації», насамперед через дослідження історичних аспектів його виникнення та становлення. Розвиток інноваційної діяльності має велике значення не тільки для окремого підприємства, але і для збільшення економічного потенціалу держави за допомогою збільшення обсягів випуску наукомісткої продукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення і розвиток теоретичних і методичних підходів до управління інноваційним потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний процес займає весь період розвитку інновації від зародження ідеї, розроблення та реалізації інновації у вигляді нового продукту, техніки та технології. Розроблення інновації або зародження ідеї до розвитку інновації виникає тоді, коли створюються умови та виникає необхідність створити щось кардинально нове для отримання більшого прибутку для підприємства. Використання в своїй діяльності інновацій дає можливість значно підвищити рівень конкурентоспроможності, що натепер є необхідною умовою для ефективного функціонування будь-якого підприємства.

Розглядаючи сутність інновацій, важливо розглянути одне з перших визначень цього терміну, яке було дане Й.А. Шумпетером у праці «Теорія економічного розвитку» [1]. Інновація – це впровадження досягнень науки та техніки у виробництво з метою отримання максимального прибутку, завоювання нових ринків збуту за допомогою підвищення конкурентоспроможності продукції. Цей термін розглядався автором у досить широкому розумінні й охоплював: удосконалення існуючих та створення нових виробів; впровадження нових та удосконалення існуючих способів виробництва; активізування та вихід на нові ринки збуту; діяльність, що спрямована на удосконалення і використання нових способів збуту; використання нових видів сировини та матеріалів; нововведення у сфері виробництва продукції.

Визначення Й.А. Шумпетера вважається класичним, одним з найбільш поширених та визнаних в економіці, однак воно є досить широким за своїм змістом, оскільки стосується по суті кожної сфери діяльності підприємства. Учений звертає також увагу на необхідність використання інновацій насамперед у практиці діяльності самого підприємства. На його думку, інновація не може залишатися у сфері теорії. Тому інновації він розглядає як перше використання винаходу у виробничо-господарській діяльності підприємства. Подальше використання винаходу та його поширення науковці називають дифузією інновації [2].

Деякі науковці значно більше розширюють зміст поняття «інновації». Вони вважають, що інновації – це не тільки використання винаходу у виробничо-господарській діяльності, але й також усі роботи, що передують створенню самого винаходу, в тому числі проектування, впровадження інновацій тощо.

Інші автори трактують інновацію як саму ідею, яка є новою та відмінною від існуючої, або як існуючу думку, яка в цих умовах підприємством може використовуватись як інновація [3].

У своїй багатогранності інновації – це не тільки щось нове, а й таке, що стосується модифікації процесів, технік, виробів, способів діяльності новим для підприємства способом. Недоцільним можна вважати тлумачення терміна «інновації» як технічного прогресу. Таке розуміння стосується винятково сфери техніки та технології та означає зміни, що стосуються використання нових матеріалів, сировини, нових способів використання енергії, нової техніки, технології. Інновації – це творчі зміни у значно ширшому аспекті, а технічний прогрес можемо охарактеризувати як один із факторів, який впливає на ці зміни. Стосуватися він, однак, може новизни, яка не завжди є творчою новизною.

Відповідно до іншого визначення інновації – це концепції, які стосуються нових рішень чи модернізації, що існують у різних сферах суспільного життя, а також у природі. Тож упровадження нових ідей у всіх сферах функціонування підприємства – це інноваційність, а не тільки технічний прогрес [4].

Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємств – один із найсуттєвіших вагомих чинників, які дають змогу підприємству посідати стійкі ринкові позиції та отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів цього підприємства [5].

На практиці виділяють два основних види інноваційної підприємницької діяльності (табл. 1): інновації у сфері техніко-технологічного забезпечення виробництва та організаційні інновації.

Можна виділити три способи організації інноваційної діяльності:

1. Інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється й освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії по інноваційному проекту.

2. Інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли замовлення на створення і (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями.

3. Інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові сторонні засоби (кошти).

Найчастіше використовується другий спосіб організації інноваційної діяльності – фірма розміщує замовлення на розроблення новизни, а освоює їх власними силами. Відносна рідкість використання першого способу пояснюється недостатнім науковим потенціалом підприємства, а третього – недостатнім рівнем інноваційного клімату в країні.

Таблиця 1

Види інноваційної підприємницької діяльності

Технічні інновації	Організаційні інновації
– впровадження нових виробів та послуг; – загальне підвищення рівня послуг, впровадження нової продукції; – впровадження нових технологій.	– перетворення форм власності, наприклад, у ТОВ, товариство працівників або акціонерне товариство; – реструктуризаційна діяльність, яка передбачає зміни структури, наприклад, поєднання відділів, створення нових відділів (відділу маркетингу); – інноваційні зміни організаційної структури, проведені шляхом впровадження посади менеджерів; – впровадження систем забезпечення якості або управління якістю, заснованих на нормах ISO; – впровадження системи "Total Quality Control"; – впровадження інтегрованого процесу управління та комп'ютеризації; – створення центрів прибутків та витрат; – зміни організації системи продажу, створення нової системи дистрибуції; – впровадження ротаційної системи управління кадрами; – створення нових регіональних відділень; – впровадження нових систем розрахунків; – впровадження нової мотиваційної системи оплати праці; – впровадження системи контролю за допомогою відеонагляду.

Інноваційно-орієнтована наука є визначальною складовою частиною стійкого розвитку, вирішальним фактором економічної безпеки і соціального прогресу. Інноваційний шлях розвитку відкривається на стику науки та економіки. У сучасному світі інновації як ефективне застосування знання стають фактором стійкого розвитку передових держав, націй та регіонів. Основними рисами інноваційного типу розвитку економіки, науки і техніки є:

– велика сприйнятливість об'єктів і суб'єктів інноваційної діяльності до елементів інноваційного процесу;

– наступальна активна політика держави у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності;

– висока питома вага виробництва наукомісткої продукції;

– розвинута система інститутів підтримки інноваційної діяльності, зокрема фінансових інститутів.

До інфраструктури підтримки інноваційної діяльності входять: технопарки; бізнес-інкубатори, різноманітні інноваційні центри; консалтингові фірми; інжинірингові фірми; інші структури.

Слабке залучення інновацій в Україні відображене в дуже низькому рейтингу України за міжнародними критеріями оцінки конкурентоспроможності.

Інноваційний потенціал України – це наявність інфраструктури та ринково мислячих освічених людей, спроможних виконувати інноваційні розробки.

На жаль, з десяти інноваційних ідей тільки одна впроваджується на ринку. Успіх є там, де продукується більше наукових ідей, де є креативне партнерство науки як способу примноження знання, капіталу і як способу застосування знання, політики і капіталу.

Інноваційна політика – державне управління процесом створення сприятливих умов для інноваційної діяльності, формування інноваційних ідей і проектів, конструювання науково-дослідних зразків нововведень, їх освоєння і просування на ринок. До нововведень належить новітня техніка і технології, сучасні виробничі процеси, наукові, організаційні, управлінські ноу-хау та інші новинки.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» [6], головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Закон також визначає об’єкти інноваційної діяльності, якими є: інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

У широкому розумінні поняття «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній області [7].

Визначення промислового потенціалу підприємства можна сформулювати як сукупність засобів і предметів праці, робітників, їхніх навичок, мотивів і стимулів, виробничих відносин, що склалася за багато років і перебуває у системній єдності. Потенціал – це прихована можливість використання виробничої сили ресурсу, він міститься у самому наявному ресурсі.

Аналіз економічних аспектів поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Розглянемо деякі з них:

1) інноваційний потенціал – це одна з трьох складових частин інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення, інноваційний потенціал визначається набором здійснюваних нововведень;

2) інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності;

3) інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів;

4) інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці.

Існує багато різновидів потенціалів, але є найважливіші для забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Це ринковий, інтелектуальний, кадровий, техніко-технологічний, інформаційний, фінансово-інвестиційний, комунікаційний, науково-дослідницький потенціал підприємства.

Ринковий потенціал підприємства відображає можливість підприємства відповідати ринковим потребам, бо інновації на підприємстві на нову продукцію диктує ринок.

Інтелектуальний потенціал підприємства визначає можливість розроблення та створення нових ідей, технологій, схем виробництва тощо. Він передбачає наявність фахівців високого рівня на підприємстві (наприклад: технічні, науково-дослідні відділи тощо), які відповідатимуть вимогам ринку.

Кадровий потенціал підприємства визначає можливості персоналу й робітників підприємства застосовувати нові знання й технології. Цей потенціал характеризується фаховою підготовкою. Цей складник значною мірою визначає систему менеджменту, її гнучкість, адаптивність [8].

Технічний і технологічний потенціал підприємства характеризує можливість швидко переорієнтувати виробничі потужності на випуск нової продукції. Цей складник відображає стан технічного обладнання й технологічного циклу підприємства, наявність резервів, можливість адаптації до потрібних вимог та переозброєння виробництва.

Інформаційний потенціал підприємства відображає інформаційну обізнаність про потреби ринку, його запити, ситуацію на ньому, інформацію про політичне, соціально-економічне, технологічне, інвестиційне, екологічне середовище, інформацію щодо конкурентів та їхню конкурентоспроможність на ринку.

Фінансово-інвестиційний потенціал підприємства відображає фінансовий стан підприємства, інвестиційний клімат на підприємстві та інвестиційну привабливість, кредитоспроможність підприємства для забезпечення фінансування інноваційної діяльності.

Комунікаційний потенціал підприємства характеризує наявність комунікаційних зв'язків із зовнішнім середовищем, тобто наявність надійних зв'язків із постачальниками ресурсів, партнерами, споживачами нової продукції та каналами збуту.

Науково-дослідницький потенціал підприємства відображає наявність результатів науково-дослідницьких робіт, спроможність проведення досліджень з отриманням пробної продукції або дослідного зразка з метою їх впровадження у виробництво нової продукції.

Достатній інноваційний потенціал є основною умовою інноваційного розвитку промислових підприємств, необхідний для реалізації ринкових можливостей, що відкриваються перед ним.

Актуальність проблеми спонукають зацікавлених осіб визначитися у своєму ставленні та тлумаченні зазначеного питання, бо навіть на перший погляд вимальовується його не тільки теоретична, але й прикладна значущість.

Різні думки висловлюють фахівці не тільки щодо поняття інноваційного потенціалу, а й до його структури та визначення. Нині не сформовано загального підходу щодо обґрунтування методів та критеріїв оцінки інноваційного потенціалу підприємства, немає можливості централізованого дослідження інноваційного потенціалу українських підприємств [9].

Визначення інноваційного потенціалу як економічної категорії ґрунтується на наявності і достатності ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, слід зауважити, що ці дві характеристики не повністю відбивають спроможність підприємства створювати і впроваджувати нововведення. Більш глибоке уявлення про інноваційний потенціал має враховувати сприйнятливість організації до інновацій.

В оцінках інноваційного потенціалу використовують переважно статистичні показники, які стосуються характеристики науково-технічної, технологічної та інших складових частин загального потенціалу підприємства, проте інноваційну складову частину відображають опосередковано або не досить повно.

Для дослідження інноваційного потенціалу дуже важливим є встановлення його структури і показників-індикаторів. У табл. 2 наведені основні позиції методичних підходів деяких авторів щодо оцінки інноваційного потенціалу.

Розглянувши підходи різних авторів до методики оцінки інноваційного потенціалу, можна зробити такі узагальнення:

Таблиця 2

Методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу

Автори	Загальна характеристика
А. Ніколаєв	Представляє інноваційний потенціал, основу якого становлять інноваційна інфраструктура підприємства разом з інноваційними можливостями, які створюються за рахунок інших компонент потенціалу.
Г. Смірнова, М. Тітова, Є. Мазур, Я. Смірнов	Вважають доцільним використання системи показників інноваційного потенціалу за функціями управління інноваційною діяльністю: виробництво, закупки, маркетинг, фінанси, продажі.
Д.І. Кокурін	Передбачає виділення трьох складових частин інноваційного потенціалу – ресурсної, результативної й внутрішньої.
С. Ілляшенко	Пропонує розглядати інноваційний потенціал за ринковою, інтелектуальною, кадровою, технологічною, інформаційною, інтерфейсною та науково-дослідною складовими частинами.
О. Митякова	Автором пропоновані такі складові частини інноваційного потенціалу: виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний, кадровий і організаційно-управлінський потенціали.
А. Трифілова	Пропонує оцінку інноваційного потенціалу виконувати на предмет достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів і цього використовується методика оцінки фінансової стійкості.
О. Косолапов, О. Гиренко-Коцуба	Передбачають, що інноваційний потенціал має відображувати міру готовності організації виконувати поставлені інноваційні завдання, і його можна оцінити, використовуючи систему базових показників.
Л. Мартюшева, В. Калишенко	До комплексу параметрів інноваційності підприємства автори включили: параметри наукомісткості виробництва, параметри якості й конкурентоспроможності продукції, параметри техніко-економічного рівня продукції, параметри оновлення продукції (технології).

1. Нині накопичилося багато теоретико-методичних напрацювань, присвячених інноваційному потенціалу промислових підприємств як передумові їхнього інноваційного розвитку.

2. Переважним підходом до аналізу структури інноваційного потенціалу є ресурсний підхід. Також іноді використовується інформаційний підхід.

3. Більшість методик перевантажені великою кількістю одиничних показників інноваційного потенціалу, при тому, що деякі з них корелюються між собою, а деякі потребують інформації, якою не володіє підприємство, або пропоновані показники характеризують не сам потенціал, а ефективність його використання [10], що значно звужує можливість практичного використання цих методик.

4. Проаналізовані методики адресовані підприємству взагалі, не враховуючи галузевих особливостей, тоді як на систему показників, безперечно, має впливати тип продукції, характер технологічних процесів, ступінь наукомісткості тощо.

Є різні підходи до тлумачення поняття «інноваційний потенціал». Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання. Але більшість виокремлюють чотири методологічні підходи, які наведені на рис. 1.

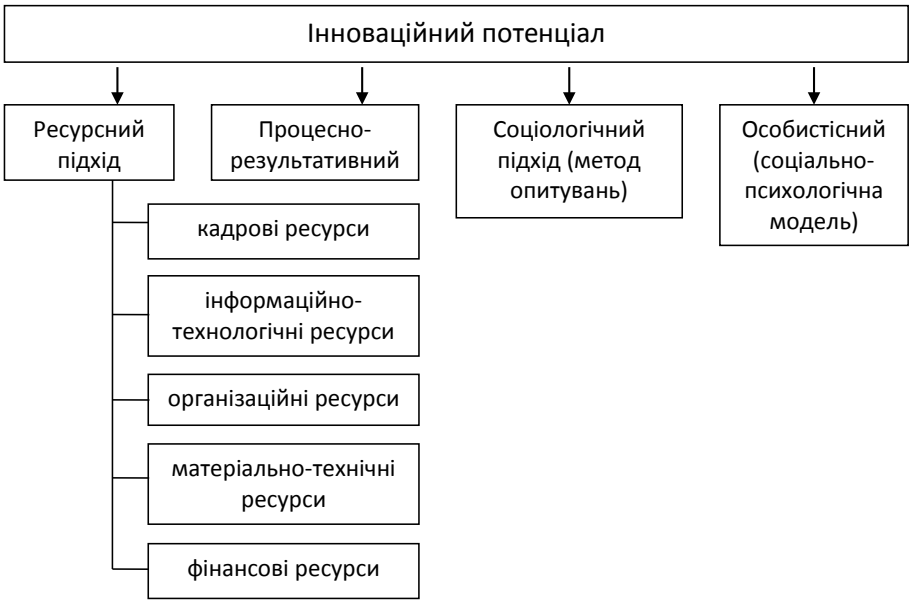


Рис. 1. Методологічні підходи для вивчення інноваційного потенціалу

Ресурсний підхід уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадрова, інформаційно-технологічна, організаційна й матеріально-технічна складові частини.

Окремо можна виділити фінансові ресурси, які забезпечують умови реалізації інших елементів і виконують роль їх кількісної оцінки. Фінансова складова частина інноваційного потенціалу забезпечує надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створює стимули і умови для розроблення інновацій, впливає на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку інноваційної сфери, сприяє ефективному формуванню витрат на інновації, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів відповідно до протікання інноваційного процесу [11].

Кадрова складова частина інноваційного потенціалу може характеризуватися такими показниками, як загальна чисельність працівників, зайнятих на підприємстві, структурний розподіл чисельності персоналу за видами діяльності, за кваліфікаційними групами. Важливим фактором є ставлення робітників до інноваційних процесів, розвиток їх свідомого бажання вкладати свої знання й навички в інноваційну сферу [12].

Отже, вихідними принципами, на основі і з урахуванням яких повинна будуватися система фінансування інновацій, повинні виступати:

1. Чітка цільова орієнтація системи – її ув'язування з завданням швидкого й ефективного впровадження сучасних науково-технічних досягнень.

2. Логічність, обґрунтованість і юридична захищеність використовуваних прийомів і механізмів.

3. Множинність джерел фінансування.

4. Широта і комплексність системи, тобто можливість охоплення максимально широкого кола технічних і технологічних новинок та напрямів їхнього практичного використання.

5. Адаптивність і гнучкість, що припускають постійне настроювання як усієї системи фінансування, так і її окремих елементів на динамічно змінювані умови зовнішнього середовища з метою підтримки максимальної ефективності [13].

Матеріально-технічні ресурси є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його техніко-технологічну базу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Формування інноваційного потенціалу може бути ускладнене їх одержанням. Тому актуально, особливо в наших умовах, орієнтуватися на створення не матеріаломістких нововведень, що дасть змогу максимально комплексно використовувати наявну сировинну базу, нові види матеріалів, утилізацію відходів відповідно до екологічних вимог, що висуває суспільство до виробників.

Сформовані принципи можуть лягти в основу нової інноваційної стратегії підприємства, а в поєднанні з наявним інноваційним потенціалом дають змогу правильно обрати й тип стратегії. Виділяють три основні типи стратегій: наступальну, захисну, ліцензійну (поглинаючу).

Наступальна стратегія з високим ризиком, високою окупністю вимагає певної кваліфікації, здатності бачити нові ринкові перспективи і вміння швидко реалізувати їх у продуктах. Певна обмеженість можливостей малих підприємств здійснювати великі НДДКР дає змогу припустити, що цим підприємствам не вистачає ресурсів для реалізації наступальної стратегії. Однак у цілій низці технологічних галузей дрібні компанії можуть сконцентруватися на одному проекті, тоді як великі підприємства розподілять свої зусилля на низку проектів. Ринковий лідер приречений займати наступальну позицію, тому що його позиції можуть бути підірвані з появою науково-технічного нововведення [14].

Захисна стратегія припускає невисокий ризик і варта уваги для компаній, здатних дістати прибуток в умовах конкуренції, підтримуючи норму прибутку за допомогою низьких витрат. Таку стратегію можна рекомендувати компанії, більш сильній у маркетингу, ніж у НДДКР. Однак і такій компанії необхідний достатній інноваційний потенціал, щоби швидко відповісти на інновації конкурентів. Ця стратегія базується на максимально швидкій абсорбції нововведень і розширенні ринкової бази. Вигода захисної стратегії полягає в тому, що підприємство може концентруватися на продуктах, які вже стали відомими ринкові і які одержали (мінімальне) визнання.

Ліцензування іноді називають поглинаючою стратегією. Навіть великі компанії не можуть створити повного фронту НДДКР. Ліцензування може бути і підтримуючою стратегією для невеликих підприємств, яким важко самостійно реалізувати провадження великого нововведення.

Підприємство може одночасно застосовувати різноманітні стратегії на різних сегментах ринку. Вони являтимуть собою послідовність варіантів дій, а не набір окремих типів. На основі цього виділимо низку стратегій та їх класифікаційні ознаки, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції.

У табл. 3 наведена характеристика елементів організаційного механізму управління і його вплив на інноваційний потенціал підприємства.

Як свідчить світовий досвід, передові фірми розвинених країн під час управління інноваціями використовують комплекс прогресивних систем загального управління, що позитивно впливає на інноваційну сферу діяльності будь-якої організації [15]. До них належать системи: стратегічного планування; активізації персоналу (включаючи системи участі у власності, прибутках і управлінні); раціоналізації, збагачення праці і ротації; забезпечення матеріальними

Таблиця 3

Структура інноваційного потенціалу підприємства

Елементи інноваційного потенціалу	Інноваційний потенціал	
	Низький	Високий
Організаційна структура	Лінійна, лінійно-функціональна	Лінійно-функціональна з елементами програмно-цільових організаційних утворень, творчі команди
Технологія	Спеціалізоване виробниче обладнання, що зв`язане в єдиний потік для масового випуску продукції	Гнучкі автоматизовані виробничі модулі, зв`язані безрейковою гнучкою транспортною системою
Дослідно-конструкторські приміщення	Спеціально спроектовані під даний виробничий процес, повна утилізація простору	Універсального типу, наявність резервних площ, можливість змінення лабораторій, відділів
Організація праці	Індивідуальна, пооопераційна, регламентована	Бригадна, з високим рівнем сполучення операцій і професій, вільний вибір часу
Оплата праці	Індивідуальна, підрядна	Почасово-преміальна, бригадна з використанням особистого вкладу
Переміщення персоналу	Мінімальна, в основному за ієрархічною градацією	Можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями, створення тимчасових завдань
Система інформування персоналу	Оперативна інформація про виконання планових завдань певним підрозділом	Докладне інформування про діяльність організації, її життя, проблеми та завдання у сфері інновації
Стиль управління	Авторитарний, мінімум делегування повноважень, жорстокий контроль за виконанням	Делегування повноважень, що забезпечує високий ступінь залучення персоналу до розроблення рішень, подання ідей
Психологічний клімат	Настроювання на вирішення поточних завдань у рамках свого робочого місця	Настроювання на пошук рішень як оперативних, так і довгострокових; як у рамках робочого місця, так і поза його межами

запасами; субпідрядних відносин з постачальниками комплектуючих виробів; комплексного управління якістю; логістичні системи управління; системи трансфертного управління інноваціями. Усі ці системи взаємопов'язані і створюють можливість для підвищення інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційний потенціал підприємства залежить від низки факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість організаційної структури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу.

Рівень використання інноваційного потенціалу залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу [16].

Отже, інноваційний потенціал являє собою сукупність виробничих, наукових, фінансових, маркетингових, кадрових, організаційних ресурсів і можливостей, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність за постійного удосконалення системи управління нею з урахуванням факторів нестабільності ринкового середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
2. Верига Ю.А. Облікова політика підприємства: навч. посіб. / Ю.А. Верига. К.: ЦУЛ, 2015. 315 с.
3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. Суми: Університетська книга, 2015. 334 с.
4. Бистров А.Г. Поведінка лідера при впровадженні інновацій в організації / А.Г. Бистров // Бізнес Інформ. 2013. № 11. С. 377–382.
5. Крикуненко Д.О. Проблеми впровадження інновацій на підприємстві / Д.О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4(1). С. 45–49.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-2013-%D1%802.
7. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.В. Тувакова, А.Я. Кузнєцова. За наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. Львів: ЛБІНБУ, 2003. 233 с.
8. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2015. Вип. 161. С. 3–11.
9. Невінська Г.Б. Кадрова складова гальмування інновацій / Г.Б. Невінська // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. 2014. Т. 16, № 3(5). С. 163–171.
10. Книш М.С. Совершенствование методов оценки эффективности инновационных проектов на предприятии / Д.В. Кабаченко, М.С. Кныш // Cutting-

edge science – 2015 / Materials of the XI international scientific and practical conference, April 30 May 7, 2015. Volume 6. Economic science: Sheffields. Science and education LTD, 2015. С. 63–67.

11. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В.М. Геєць, О.І. Амоша, Т.І. Приходько, В.П. Александрова, В.В. Близнюк; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. К.: Наукова думка, 2008. 384 с.

12. Князевич А.О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни / А.О. Князевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С. 129–139.

13. Гарафонова О.І. Основні напрямки оцінки інноваційного розвитку та управління інноваціями на підприємствах / О.І. Гарафонова // Бізнес Інформ. 2014. № 3. С. 100–103.

14. Березін О.В. Управління проектами: навч. посіб. / О.В. Березін, М.Г. Безпарточний. Суми: Університетська книга, 2014. 272 с.

15. Кабаченко Д.В. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику / Д.В. Кабаченко // Економічний вісник НГУ. 2017. № 2(58). С. 107–115.

16. Rudenko A.S. Account of information factor impact on efficiency of enterprise activity while making management decisions based on budgeting / D.V. Kabachenko, A.S. Rudenko // The advanced science journal ISSN 2219-746X / Economics: Business management and administrative services. – United States. – Volume 2014. Issue 1. С. 77–82.

REFERENCES:

1. Shumpeter J.A. (1982) Teoryja ekonomycheskogho razvytyja / J.A. Shumpeter. – M.: Proghress. P. 455.

2. Verygha Ju.A. (2015) Oblikova polityka pidpryjemstva: navch. posib. / Ju.A. Verygha. K.: CUL. P. 315.

3. Illjashenko S.M. (2015) Innovacijnyj menedzhment: pidruchnyk / S.M. Illjashenko. Sumy: Universytetsjka knygha. P. 334.

4. Bystrov A.Gh. (2013) Povedinka lidera pry vprovadzhenni innovacij v orghanizaciji / A.Gh. Bystrov // Biznes Inform. № 11. Pp. 377–382.

5. Krykunenko D.O. (2011) Problemy vprovadzhennja innovacij na pidpryjemstvi / D.O. Krykunenko // Marketyngh i menedzhment innovacij. № 4(1). Pp. 45–49.

6. Zakon Ukrajiny «Pro innovacijnu dijaljnistj» (2002) [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-2013-%D1%802.

7. Kuzjmin O.Je. (2003) Investycijna ta innovacijna dijaljnistj: monoghrafija / O.Je. Kuzjmin, S.V. Knjazj, N.V. Tuvakova, A.Ja. Kuznjecova. Za nauk. red. prof., d-ra ekon. nauk O.Je. Kuzjmina. Ljviv: LBINBU. P. 233.

8. Ghudzj O.Je. (2015) Rolj innovacij shhodo zabezpechennja konkurento-spromozhnosti ta efektyvnosti pidpryjemstva / O.Je. Ghudzj // Visnyk Kharkivsjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu siljsjkogho ghospodarstva imeni Petra Vasylenka. Vyp. 161. Pp. 3–11.

9. Nevinsjka Gh.B. (2014) Kadrova skladova ghaljmuvannja innovacij / Gh.B. Nevinsjka // Naukovyj visnyk Ljvivsjkogho nacionaljnogho universytetu veterynarnoji medycyny ta biotekhnologhij im. Gzhycjkogho. T. 16, № 3(5). Pp. 163–171.

10. Knysh M.S. (2015) Sovershenstvovanye metodov ocenky эffektyvnosty ynnovacyonnыkh proektov na predpryjatyy / D.V. Kabachenko, M.S. Knysh // Cutting-edge science – 2015 / Materials of the XI international scientific and practical conference, April 30 – May 7, 2015. Volume 6. Economic science: Sheffields. Science and education LTD. Pp. 63–67.

11. Derzhavni ciljovi proghramy ta uporjadkuvannja proghramnogho procesu v bjudzhetnij sferi (2008) / V.M. Ghejecj, O.I. Amosha, T.I. Prykhodjko, V.P. Aleksandrova, V.V. Blyznjuk; In-t ekonomiky ta proghnozuvannja NAN Ukrajiny. K.: Naukova dumka. P. 384.

12. Knjazevych A.O. (2015) Rynok innovacij u skladi innovacijnoji infrastruktury krajiny / A.O. Knjazevych // Marketyngh i menedzhment innovacij. № 3. Pp. 129–139.

13. Gharafonova O.I. (2014) Osnovni naprjamky ocinky innovacijnogho rozvytku ta upravlinnja innovacijamy na pidpryjemstvakh / O.I. Gharafonova // Biznes Inform. № 3. Pp. 100–103.

14. Berezin O.V. (2014) Upravlinnja proektamy: navch. posib. / O.V. Berezin, M.Gh. Bezpartochnyj. Sumy: Universytetsjka knygha. P. 272.

15. Kabachenko D.V. (2017) Pryjnjattja upravlinsjkykh rishenj v umovakh nevyznachenosti ta ryzyku / D.V. Kabachenko // Ekonomichnyj visnyk NGhU. – № 2(58). Pp. 107–115.

16. Rudenko A.S. (2014) Account of information factor impact on efficiency of enterprise activity while making management decisions based on budgeting / D.V. Kabachenko, A.S. Rudenko // The advanced science journal ISSN 2219-746X / Economics: Business management and administrative services. United States. Issue 1. Pp. 77-82.

Kabachenko D.V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics of Enterprises
National Technical University «Dnipro Polytechnic»

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the development and justification of theoretical and methodological approaches to managing the innovative potential of an enterprise. Particular attention is paid to the characteristics of the components of the innovation potential and the definition of its impact on the development of an industrial enterprise.

The relevance of the topic of work is due to the growing competition between enterprises and the need to introduce effective methods of managing the innovative potential of an enterprise to ensure the effectiveness of its operation in the current economic conditions of business.

The paper examines the essence of innovation, innovation activity of an enterprise, identifies types of innovative entrepreneurial activity, and presents ways of organizing innovation activity in an enterprise.

The work determined that innovation is the introduction of science and technology into production in order to maximize profits and conquer new markets through improved product competitiveness. The term “innovation” covers: improvement of existing and creation of new products; introduction of new and improvement of existing production methods; activation and entry into new sales markets; activities aimed at improving and using new methods of marketing; use of new types of raw materials and materials; innovations in the field of production.

It is proved that the innovation activity of an enterprise is a complex process of creating, using and distributing innovations in order to gain competitive advantages and increase the profitability of production. The use of innovation in its activities makes it possible to significantly increase the level of competitiveness, which is currently a prerequisite for the effective functioning of any enterprise.

The author of the work identifies types of innovative entrepreneurial activity, characterizes innovations in the field of technical and technological support of production and organizational innovations, characterizes the methods of organizing the innovation activity of an enterprise.

A comparative characteristic of the potentials varieties was performed and the most important of them were selected to ensure the innovative development of the enterprise. This is a market, intellectual, personnel, technical and technological, information, financial and investment, communication, research and development potential of the enterprise.

Based on the study of existing methodological approaches to the study of innovative potential, it is proposed to focus on creating non-material-intensive innovations, which will make the most comprehensive use of the existing raw material base, new types of materials, waste disposal in accordance with environmental requirements put forward by society to producers. The formed principles can form the basis of a new innovative strategy of an enterprise, and in combination with the existing innovative potential they can correctly select the type of enterprise development strategy.

The work scientifically substantiates the structure of the innovation potential, characterizes the components of the innovation potential as an element of the organizational mechanism of enterprise management, determines the impact of the innovation potential on the development of an industrial enterprise.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПРІОРИТЕТ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

THE INNOVATIVE ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES AS A PRIORITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT

УДК 330.341

Канцір І.А.
к.е.н., асистент кафедри
теоретичної та прикладної економіки
Національний університет
«Львівська політехніка»
Василів Ю.Р.
студент
ВСП «Інститут інноваційної освіти
Київського національного університету
будівництва і архітектури»

У статті розглянуто особливості формування конкурентних переваг торговельних підприємств. Окреслено сутність торговельного підприємства та особливості інноваційного розвитку. До інноваційних продуктів віднесено: інноваційні платіжні послуги; поєднання елементів online-торгівлі та offline-торгівлі; партнерські програми лояльності; клієнтоорієнтацію; системну комунікацію з клієнтською базою. Визначено результат впровадження інновацій, який полягає в: оптимізації торговельного обороту; раціональному використання активів; підвищенні якості послуг; удосконаленні каналів збуту; підвищенні ефективності діяльності підприємства; зміцненні конкурентних позицій. З метою інтенсифікації інноваційних перетворень у торгівлі запропоновано впроваджувати: мотивацію персоналу; дуалізацію навчально-виробничого процесу; створення уніфікованої платформи інноваційних розробок; участь у міжнародних програмах інноваційного розвитку.

Ключові слова: *інновація, торговельне підприємство, конкурентні переваги, інноваційний розвиток, інноваційні розробки.*

В статье рассмотрены особенности формирования конкурентных преимуществ торговых предприятий. Определены сущность торгового предприятия и особенности его инновационного развития. К инновационным продуктам отнесены: инновационные платежные услуги; сочетание элементов online-торговли и offline-торговли; партнерские программы лояльности; клиентоориентация; системная коммуникация с клиентской базой. Определен результат внедрения инноваций, который заключается в: оптимизации торгового оборота; рациональном использовании активов; повышении качества услуг; совершенствовании каналов сбыта; повышении эффективности деятельности предприятия; укреплении конкурентных позиций. С целью интенсификации инновационных преобразований в торговле предложено внедрять: мотивацию персонала; дуализацию учебно-производственного процесса; создание унифицированной платформы инновационных разработок; участие в международных программах инновационного развития.

Ключевые слова: *инновация, торговое предприятие, конкурентные преимущества, инновационное развитие, инновационные разработки.*

The article discusses the features of the competitive advantages of commercial enterprises. The essence of the trade enterprise and features of innovative development are outlined. Innovative products include: innovative payment services; combining elements of online-offline-commerce and trade; partner loyalty program; client rooting; system communication with the client base. The determined result of innovation, which consists in optimizing the trade turnover; rational use of assets; improving the quality of services; improvement of distribution channels; improving the efficiency of the enterprise; strengthening of competitive positions. In order to intensify innovation in trade, it is proposed to introduce: motivation of personnel; duplication of the educational process; creating a unified platform innovation; Participation in international programs of innovation development.

Key words: *innovation, trade enterprise, competitive advantages, innovative development, innovative developments.*

Постановка проблеми. Перманентний розвиток національної економіки безпосередньо пов'язаний із підвищенням конкурентоспроможності національного виробника, імплементацією новітніх наукоємних технологій на засадах постійного удосконалення інноваційно-інвестиційних моделей функціонування. Одне із першочергових завдань функціонування суб'єктів господарювання полягає у максимізації прибутку. Підвищення ефективності функціонування торговельних підприємств, імплементація нових торговельних платформ та впровадження цифрових технологій неможливі без використання інноваційних продуктів. Інноваційний розвиток виступає важелем конструктивних змін та чинником інтенсивного розвитку підприємств, визначає стимули економічного зростання, напрями забезпечення стійких конкурентних переваг, формує мотиваційний механізм підвищення продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Платформа наукових доробків із питань інноваційного розвитку репрезентована працями проф. В.М. Геєця, С.Д. Ільєнкової, М.І. Крупки, О.Є. Кузьміна, В.Ю. Семиноженка, І.В. Федулової та ін. Проте питання підвищення інноваційної активності та інвестиційної привабливості набувають дедалі більшої ваги під впливом науково-технічного прогресу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі інновацій у діяльності торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торгівля належить до особливих галузей народного господарства, де віддзеркалюються всі суперечності й проблеми економіки держави. Сфера торгівлі формує до 14% внутрішнього валового продукту країни, реалізує до 80% доходів населення, визначаючи розміри та темпи економічного зростання. Крім того, торгівля забезпечує робо-

чими місцями до 4 млн. осіб та є найбільш привабливою галуззю для працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян [1, с. 3].

Суб'єктом здійснення економічної діяльності у сфері торгівлі виступають торговельні підприємства.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [2].

І. Бланк характеризує торговельне підприємство як первинну, основну ланку сфери торгівлі, її самостійний господарюючий суб'єкт із правом юридичної особи, що створений для закупівлі, реалізації, а також зберігання товарів, надання різного роду супутніх послуг із метою задоволення потреб ринку та отримання прибутку [3].

Погоджуємось із позицією Г. Мошека, який трактує торговельне підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, загальними ознаками якого є закупівля, реалізація товарів та надання послуг населенню з метою задоволення його потреб і на цій основі отримання прибутку [4, с. 10].

Економічна ефективність торговельного підприємства – це узагальнюючий результат діяльності мікросистеми, який подає результат комплексного аналізу використання потенціалу підприємства; це – пропорційна залежність між ресурсами торгівельного підприємства та кінцевим продуктом його діяльності.

Під час визначення ефективності функціонування підприємства не досить обмежитися частковими відносними показниками ефективності діяльності, а варто оцінювати ефективність комплексно на основі специфікованих і параметризованих функцій економічної діяльності. Економічна нестабільність, циклічність і ринкові коливання знижують довіру до традиційних методів виміру ефективності діяльності підприємства, оскільки свідчать про непорівнянність, неспівмірність показників діяльності підприємств у різні періоди економічного розвитку [5].

Відповідно до вимог, що висуваються до процесу дослідження ефективності діяльності торговельного підприємства, з огляду на умови та особливості функціонування підприємств торгівлі, економічна діагностика ефективності діяльності торговельного підприємства визначається як перманентний процес розпізнавання на основі розробленої системи показників-індикаторів проблем у діяльності торговельного підприємства, встановлення для них характеру, причин і можливих наслідків виявлених відхилень та спрямована на пошук перспективних шляхів і напрямів їх можливого розв'язання для подальшого забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства торгівлі [6, с. 7].

Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [7].

Сьогодні в розвинених країнах для розвитку нових форматів торгівлі й надання якісних роздрібних послуг впроваджуються нові технології продажів (FRID-технології, електронні цінники, енергозберігаючі технології, SAP-технології, штрих-технології), методи продажів (інтернет-магазини), застосовуються інноваційні логістичні й управлінські рішення, розвиваються інформаційні нововведення. З боку держави такі нововведення підтримуються інвестиціями, пільгами й нормативно-законодавчими ініціативами у сфері інноваційної роздрібної торгівлі [8, с. 17].

Інноваційні технології – це одна з передумов результативності функціонування торговельного підприємства.

Відомі сучасні дослідники В.М. Геєць, В.І. Семіноженко [9, с. 106] підкреслюють, що ефективність інноваційного процесу характеризується технологічною, економічною, соціальною й екологічною ефективністю, кожна з яких має свою систему оцінювальних показників. Виокремлені види ефективності є базовими та надзвичайно важливими, однак, на думку автора, недостатніми, оскільки не розкривають всієї складності та системності інноваційної діяльності та визначають ефективність інноваційної діяльності лише з позиції кінцевого, вже здійсненого результату.

Проводячи моніторинг питання інноваційності сфери вітчизняної торгівлі, необхідно враховувати певні особливості:

– інновації в торгівлі здебільшого пов'язані з появою нової або вдосконаленням наявної послуги або технології її подання, з'являються не як результат НДДКР, а як результат конкурентного аналізу й (або) бенчмаркінгу;

– на торговельних підприємствах впроваджуються нововведення, пов'язані з виникненням нових елементів торгово-технологічного процесу або маркетингу; більшість інновацій – маркетингові, процесні, товарні або асортиментні, управлінські. Такі нововведення пов'язані зі стимулюванням продажів товарів і послуг, викладенням товарів, їх просуванням і рекламою, відкриттям інноваційних магазинів; інновації у роздрібній торгівлі нерозривно пов'язані з іншими галузями економіки, які взаємодіють між собою та швидко реагують на вихід на нові ринки збуту й просування своєї продукції [10].

Конкурентні переваги торговельних підприємств формуються шляхом узагальнення індивідуальних знань та компетенцій та оперативного управління ними на засадах інноваційності.

Інноваційна орієнтація торгівельних підприємств полягає у задоволенні споживацьких потреб шляхом комплексного впровадження інноваційних продуктів, до яких належать: інноваційні платіжні послуги (карткова оплата, цифрова готівка, платіжні шлюзи); поєднання елементів online-торгівлі та offline-торгівлі; партнерські програми лояльності; клієнтоорієнтація (індивідуальний підхід, персоналізація клієнтів); системна комунікація з клієнтською базою.

Інноваційний розвиток торговельних підприємств передбачає:

– організацію ефективних та результативних форм взаємодії бізнесу, держави і науки;

– формування, використання і розвиток системи заходів, які збільшують різноманітність в інноваційній політиці;

– створення відповідних комунікаційних зв'язків, які виступають суб'єктами процесу розвитку.

Особливістю інноваційного розвитку сервісної організації торговельного профілю є наявність розвинених процесів придбання знань як із досвіду й умінь співробітників, так і з інших джерел, включаючи зовнішні, а також використання накопиченого інтелектуального потенціалу в процесі підвищення ефективності діяльності [11, с. 33].

Найпоширенішою причиною низької інноваційної активності торговельних підприємств є відсутність коштів для фінансування інноваційної діяльності та ефект мінімальної реалізації очікувань. Адже інноваційна діяльність має на меті генерування конкурентних переваг у формі додаткового доходу в обсязі, достатньому для формування мотиваційного механізму.

Впровадження інноваційного складника у діяльність підприємств галузі торгівлі є наслідком інвестиційної конкуренції, тобто боротьби за обмежені ресурси, на засадах управління конкурентними перевагами та формування стратегії розвитку торговельного підприємства.

Для торговельних організацій інноваційна діяльність проявляється переважно у формах процесових, маркетингових і організаційних інновацій, звідси основним наслідком інноваційної активності торговельних організацій є наявність бренда. Створення, впровадження, підтримка й поліпшення бренда торговельної компанії є інтегративним (комплексним) інноваційним процесом, що вимагає значних інвестицій. У межах інноваційного розвитку на торговельному підприємстві застосовуються об'єктний і процесний підходи. За об'єктного підходу інноваційний розвиток являє собою результат науково-технологічного прогресу, тобто це може бути нова техніка, устаткування, установлені в сучасних магазинах. Важливою складовою частиною інновацій торговельного підприємства є вдосконалення технології торгівлі, яка є сукупністю робіт, що забезпечують реалізацію торговельного процесу найбільш раціональними способами відповідно до конкретних господарських умов. Зокрема, під час підготовки нових технологічних процесів враховують такі умови: вид і тип підприємства торгівлі, вид торговельної структури, суб'єкт торгівлі, матеріально-технічну базу, технологію торгівлі і торговельне устаткування підприємства, технічні засоби, об'єкт торгівлі, процеси купівлі-продажу і рух товару, торгове обслуговування, стан ринку, життєвий цикл нововведення [12].

Результатом впровадження інновацій у торгівлі є: оптимізація торговельного обороту; раціональне використання активів; підвищення якості послуг; удосконалення каналів збуту; підвищення ефективності діяльності підприємства; зміцнення конкурентних позицій.

Досліджуючи питання інновативності сфери торгівлі, необхідно враховувати такі особливості:

1) у торгівлі інновації більшою мірою пов'язані з появою нової або вдосконалюванням наявної послуги або технології її подання. Тут покупці одержують нову або додаткову цінність послуги. Інновації в оптовій і роздрібній торгівлі з'являються не як результат НДДКР, а як результат конкурентного аналізу й (або) бенчмаркінгу;

2) у торговельних підприємствах впроваджуються нововведення, пов'язані з появою нових елементів торгово-технологічного процесу або маркетингу;

3) у торговельній сфері створюються й впроваджуються інновації, створені як у самій галузі, так і в інших галузях, передусім у промисловості;

4) більшість інновацій – маркетингові, процесні, товарні або асортиментні, управлінські. Такі нововведення пов'язані зі стимулюванням продажів товарів і послуг, викладенням асортиментів, просуванням і рекламою товарів, відкриттями інноваційних магазинів;

5) інновації в роздрібній торгівлі нерозривно пов'язані з іншими галузями економіки, які взаємодіють між собою й швидко реагують на вихід на нові ринки збуту й просування своєї продукції [10].

Інноваційний потенціал торговельних підприємств виступає одночасно і платформою, і результатом інноваційної діяльності, а достатній рівень доходності є запорукою самовідтворення інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Однією з передумов результативності функціонування торговельного підприємства є впровадження інноваційних технологій. З метою інтенсифікації інноваційних перетворень у торгівлі доцільно на різних рівнях впроваджувати такі заходи, як: макрорегуляція та стимулювання інноваційної діяльності; мотивація персоналу, який просуває інноваційні продукти; дуалізація навчально-виробничого процесу; створення уніфікованої платформи інноваційних розробок; участь у міжнародних програмах інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія / [Апопій В.В., Копич І.М., Біла О.Г. та ін.] ; за ред. В.В. Апопія та І.М. Копича. К.: Академвидав, 2012. 424 с.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: офіц. текст: за станом на 04 березня 2015 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/господарський%20кодекс%20україни.
3. Бланк І.О. Управління торговельним підприємством : підручник / І.О. Бланк. Харків, 2007. 420 с.
4. Мошек Г. Структуризація комерційної діяльності торговельного підприємства / Г. Мошек, В. Ціпуринда // Вісник КНТЕУ. 2011. № 5. С. 5–13.
5. Paul M. Romer Economic Growth (From The Concise Encyclopedia of Economics, David R. Henderson, ed. Liberty Fund, 2007. Reprinted by permission of the copyright holder).
6. Салагакова Н.О. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства / Н.О. Салагакова // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. Т. 2. С. 19–24.
7. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
8. Федулова Л. Інноваційність розвитку сфери торгівлі / Л. Федулова // Вісник КНТЕУ. 2016. № 3. С. 17–33.
9. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.І. Семиноженко. Х.: Константа, 2006. 272 с.
10. Акмаева Д.Р. Особенности обеспечения инновационного развития розничной торговли [Електронний ресурс] / Д.Р. Акмаева. URL: http://na-conference.ru/doklady-obsuzhdenija-konferencija/8-sektziya_4/27.
11. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія / [С.А. Давимука, Л.І. Федулова, Н.М. Попадинець та ін.] ; за заг. ред. С.А. Давимуки; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України». Львів, 2016. 432 с.
12. Солодилов К.В. Инновации в розничных торговых сетях // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 10, Иннов. деят. Вып. 7. 2012. С. 29–32.

REFERENCES:

1. Apopiy, V.V., Kopych, I.M. (2018) Systema rehulyuvannya vnutrishn'oyi torhivli Ukrayiny: monohrafiya. [The system of regulation of domestic trade of Ukraine: a monograph]. K.: Akademvidav, 2012. pp. 424. (in Ukrainian)
2. Ghospodarsjkyj kodeks Ukrajiny (2015) [Economic Code of Ukraine]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/.
3. Blank, I.O. (2007) Upravlinnya torhovel'nym pidpryyemstvom : pidruchnyk [Management of a trading enterprise: a textbook]. Kharkiv, pp. 420.
4. Moshek, H. Tsipurynda, V. (2011) Strukturyzatsiya komertsiynoyi diyal'nosti torhovel'noho pidpryyemstva [Structuring the Commercial Activity of a Trading Company]. Journal of KNTEU, vol. 5, pp. 5–13.
5. Paul, M. (2007) Romer Economic Growth (From The Concise Encyclopedia of Economics, David R. Henderson, ed. Liberty Fund. Reprinted by permission of the copyright holder).
6. Salagakova, N. (2010) Systema pokaznykiv-indykatoriv ekonomichnoyi diahnostyky diyal'nosti torhovel'noho pidpryyemstva [System indicators indicators of economic diagnostics of the trading company]. Bulletin of the Khmelnitsky National University, vol. 2, pp. 19–24.
7. On Innovation Activity: Law of Ukraine No. 40-IV of July 4, 2002. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
8. Fedulova, L. (2016) Innovatsiynist' rozvytku sfery torhivli [Innovative development of the sphere of trade]. Bulletin of KNTEU, vol. 3, pp. 17–33.
9. Heyets', V.M., Semynozhenko, V. I. (2006) Innovatsiyni perspektyvy Ukrayiny [Innovative Perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Constant, pp. 272.
10. Akmayeva, D.R. Osobennosti obespecheniya innovatsionnogo razvitiya roznichnoy torgovli [Features of ensuring innovative development of retail trade]. URL: http://na-conference.ru/doklady-obsuzhdenija-konferencija/8-sektziya_4/27.
11. Davymuka, S.A., Fedulova, L.I., Popadynets', N.M. (2016) Innovatsiynyy rozvytok pidpryyemstv sfery torhivli: svitovi tendentsiyi ta praktyka v Ukrayini: monohrafiya [Innovative development of enterprises in the sphere of trade: world tendencies and practice in Ukraine: monograph]. Lviv: Institute of Regional Studies named after MI The Late National Academy of Sciences of Ukraine. pp. 432.
12. Solodilov, K.V. (2012) Innovatsii v roznichnykh torgovykh setyakh [Innovations in retail chains]. Vestn. Volgogr. state un-that. vol. 7, pp. 29–32.

Kantsir I.A.
Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Theoretical and Applied Economics,
Lviv Polytechnic National University
Vasyliv Yu.R.
Student,
Institute of Innovative Education,
Kyiv National University of Construction and Architecture

THE INNOVATIVE ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES AS A PRIORITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT

The economic efficiency of a trade enterprise is a generalized result of activities of the microsystem, which gives the result of a comprehensive analysis of the use of the capacity of the enterprise; proportional dependence between the resources of a trade enterprise and the end product of its activities. Increasing the efficiency of trade enterprises, the implementation of new trading platforms, and the introduction of digital technologies are impossible without the use of innovative products. Innovative development serves as a lever of structural changes and a factor of intensive development of enterprises, determines the stimuli of economic growth, directions of ensuring stable competitive advantages, and forms a motivational mechanism for increasing labour productivity.

Innovative technologies are one of the prerequisites for the operation of a trade enterprise.

Competitive advantages of trade enterprises are formed by a generalization of individual knowledge and competencies and their operational management on the basis of innovation. Innovative orientation of trade enterprises is to meet consumer needs through the integrated introduction of innovative products, which include: innovative payment services (card payment, digital cash, payment gateways); a combination of elements of online and offline trade; affiliate loyalty programs; client orientation (individual approach, customer personalization); system communication with the client base.

Innovative development of trade enterprises includes:

– organization of effective and efficient forms of interaction between business, state, and science;

– the formation, use, and development of a system of measures that increase the diversity in innovation policy;

– creation of appropriate communication links, which act as subjects of the development process.

The results of the introduction of innovations in trade are: optimization of trade turnover; rational use of assets; improving the quality of services; improvement of sales channels; increase of operating efficiency of the enterprise; strengthening of competitive positions. Innovative capacity of trade enterprises serves both as a platform and as a result of innovation activity, and an adequate level of profitability is a guarantee of self-reproduction of the innovative capacity of the enterprise.

In order to intensify innovation in trade, at various levels it is proposed to introduce the following measures: macro-regulation and stimulation of innovation activity; motivation of the staff that promotes innovative products; duplication of the educational and production process; creation of a unified platform for innovative development; participation in international programs of innovation development.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

УДК 336.71

Ковальчук В.Г.
д.н.держ.упр., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Білоконь М.І.
студент
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті визначено теоретичні аспекти управління персоналом комерційного банку. Досліджено соціально-трудові відносини в контексті еволюції економічної думки. Виявлено особливості кадрової політики комерційного банку. Запропоновано комплекс заходів щодо удосконалення системи управління комерційним банком, зокрема визначено роль і вплив системи грейдінгу на результати діяльності працівників підприємств. Застосована система атестації працівників з метою встановлення додаткової винагороди.
Ключові слова: *система управління персоналом, менеджмент персоналу, організаційне проектування, грейдінг, мотивація.*

В статье определены теоретические аспекты управления персоналом коммерческого банка. Исследованы социально-трудовые отношения в контексте эволюции экономической мысли. Выявлены особенности кадровой политики коммерческого банка. Предложен комплекс мероприятий по совершенствованию системы управления коммерческим банком, в частности определены роль и влияние системы грейдинг-результатов деятельности работников предприятий. Применена система аттестации работников с целью установления дополнительного вознаграждения.
Ключевые слова: *система управления персоналом, менеджмент персонала, организационное проектирование, грейдинг, мотивация.*

The article defines the theoretical aspects of the management of the personnel of the commercial bank. The social-labor relations in the context of evolution of economic thought are researched. The features of the personnel policy of the commercial bank are revealed. The complex of measures aimed at improving the management system of the commercial bank is proposed, in particular, the role and influence of the grading system on the results of the activity of the employees of enterprises is determined. A system of employee attestation has been applied in order to establish additional remuneration.
Key words: *personnel management system, personnel management, organizational design, hiring, motivation.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання дедалі більше зростає роль людини, а отже, підвищуються вимоги до її здібностей, рівня знань і кваліфікації. Більшість попередніх досліджень із питань управління персоналом в Україні була присвячена переважно виробничим підприємствам. Однак комерційні банки як підприємства, що найбільш динамічною розвиваються і в яких людина та її здібності є не лише основою, а й вагомим складником банківської діяльності, натепер потребують особливого ставлення до системи управління їх персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження організації управління персоналом присвячено низку робіт зарубіжних і вітчизняних учених: Л. Байєрса, М. Дороніної, О. Єгоршина, Т. Заславської, Д. Іванцевича, Н. Козак, С. Козьменка, Т. Лобанової, В. Пономаренка, О. Пушкаря, В. Співака, Ф. Тейлора, А. Файоля, Л. Хміль, Ф. Хміль, С. Шекшні, Г. Щокіна та ін.

Постановка завдання. Подальше поглиблення теоретичних і методичних досліджень пов'язане з обґрунтуванням структури і складу системи управління персоналом комерційного банку, з удосконаленням оцінки ефективності організації цього управління, розробленням рекомендацій щодо мотивації підвищення компетентності банківського персоналу на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк».

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах систематизація теоретичних знань у сфері управління людськими ресурсами необхідна для найбільш ефективного і раціонального їх використання. Історичний розвиток концепції управління кадрового складника підтверджує необхідність професійного і соціального розвитку людських ресурсів для ефективного функціонування підприємства.

Управління персоналом – особлива галузь управління через специфіку його об'єкта – людини, це особливий вид управлінської діяльності, що потребує творчого (а не механічного) підходу, індивідуалізації та обліку довгострокової перспективи під час прийняття всіх рішень [1].

Організаційне проектування – це комплекс робіт зі створення підприємства, формування структури і системи менеджменту, забезпечення його діяльності всім необхідним. Мета організаційного проектування – забезпечення високого рівня організованості діяльності підприємства. Для забезпечення високого рівня організованості будь-якої діяльності необхідно, щоб вона була спроектована, націлена, регламентована, нормована, забезпечена необхідними інструкціями, інформацією і ресурсами, здійснювалася за раціональною для певних умов технологією.

Цілі організаційного проектування: створення нової системи, часткове удосконалення наявної організаційної системи та радикальне перетворення наявної організаційної системи.

З метою досягнення сталості розвитку здійснюється систематичний перегляд наявних кадрів, системи мотивації праці, удосконалюються інстру-

менти впливу та регулювання діяльності персоналу. У своїй єдності методи, процедури, програми являють собою систему управління персоналом.

Управління персоналом полягає у:

– формуванні системи управління підприємством загалом і системи управління персоналом;

– плануванні кадрової роботи, розробленні оперативного плану кадрової роботи на підприємстві;

– проведенні маркетингу персоналу, визначенні кадрового потенціалу й потреби підприємства в персоналі; обліку та нормуванні персоналу підприємства.

Методами управління персоналом називають способи дій на колективи й окремих працівників з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі виробництва.

Усі методи ділять на три групи:

1) адміністративні – орієнтовані на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність дисципліни праці, почуття обов'язку, прагнення людини працювати в певній організації тощо;

2) економічні – матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників. Ці методи засновані на використанні економічного механізму;

3) соціально-психологічні – засновані на використанні соціального механізму.

Найбільшого ефекту й найвищої якості системи управління персоналом досягають тоді, коли застосовують систему методів у комплексі.

Це дає змогу подивитися на об'єкт удосконалення з усіх боків, що допомагає уникнути помилок [3]. У таблиці 1 наведено основні елементи системи управління персоналом, а також порівняльну характеристику різних підходів до управління персоналом.

Кадрова політика підприємства – це система критеріїв та обмежень, що зумовлюють вектор дії на персонал підприємства та визначають відповідний інструментарій управління. Тобто кадрова політика визначає фундаментальні засади роботи з кадрами, встановлює вимоги до них та формує принципову структуру персоналу підприємства. Основною метою кадрової політики є узгодження процесів формування, збереження, навчання, оцінювання, розвитку, управління персоналом відповідно до цілей підприємства та в умовах чинного законодавства.

Кадрова політика залежить від внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників належать цілі, особливості побудови системи менеджменту, загальні та спеціальні умови праці, кваліфікаційні характеристики персоналу, моделі реалізації влади та загальний імідж підприємства. До зовнішніх – переважно законодавчі норми регулювання трудових відносин, галузеві особливості, ринковий механізм, показники ринку праці, активність державного регуляторного впливу. Також доречно зазначити, що в сучасних умовах основу кадрової політики формують три базових принципи: персонал-стратегія, кадрова логістика, кадрова компетенція.

Кадрова політика конкретно виявляється у вигляді адміністративних і моральних норм поведінки працівників на підприємстві. Важливим напрямом роботи з персоналом є кадрове планування, мета якого полягає в забезпеченні робочих місць у необхідний момент часу у необхідній кількості тими, хто їх шукає, відповідно до своїх здібностей, кваліфікації і вимог виробництва. Водночас робочі місця повинні, з погляду продуктивності та мотивації, дозволити працівникам розвивати свої здібності, підвищувати продуктивність праці, відповідати вимогам умов та організації праці.

Кадрова політика – головний напрям у роботі з кадрами, набір основних принципів, які реалізу-

Таблиця 1

Структура основних елементів, які формують систему управління персоналом

Зміст елементів Елементи системи УП	Класичний підхід до управління персоналом	Сучасний підхід до управління персоналом
Ресурси фірми	Фізичний та грошовий капітал	Фізичний і грошовий капітал. Людські ресурси
Витрати на персонал	Прямі витрати	Довгострокові інвестиції
Залучення персоналу на фірму	Грошовий стимул	Активний пошук. Реклама. Соціальні пільги
Витрати на навчання	Мінімальні	Визначають за принципом «витрати – вигода»
Форми навчання	На робочому місці	Поза фірмою, включаючи загальну освіту
Соціальна інфраструктура	Відсутня	Формують окремі компоненти за принципом «витрати – вигода»
Стиль керівництва	Авторитарний	Визначається ситуацією
Організація праці	Індивідуальна	Індивідуальна. Групова
Регламентація виконавця	Жорстка	Різна міра свободи в організації праці
Мотивація до праці	Індивідуальна	Поєднання морально-економічних стимул-реакцій, використання різних мотивів діяльності
Горизонти (терміни) планування	Короткостроковий	Період життєвого циклу людських ресурсів
Функції кадрових служб	Переважно облікові	Переважно аналітичні та організаційні

ються кадровою службою підприємства. У цьому відношенні кадрова політика являє собою стратегічну лінію поведінки в роботі з персоналом.

Варто звернути увагу на елементи кадрової політики ПАТ «Приватбанк», такі як:

– планування та добір персоналу;

– мотивація персоналу та підвищення кваліфікації персоналу, а також тип кадрової політики, які багато в чому визначені видом кадрової стратегії.

Для забезпечення безперебійного функціонального процесу на ПАТ КБ «Приватбанк» відділ організації праці та заробітної плати визначає чисельність промислово-виробничого персоналу на плановий період, засновуючись на даних технічного нормування, яке дозволяє науково обґрунтовувати потреби підприємства в затратах робочого часу для виконання встановленого виробничого завдання.

План роботи відділу кадрів включає комплекс заходів із підбору, розстановки, навчання і підвищенню кваліфікації управлінських та виконавчих кадрів. Такий план складається на місяць або квартально. Він передбачає вирішення поточних завдань роботи з кадрами на цьому підприємстві.

У процесі аналізу кадрової політики ПАТ КБ «Приватбанк» можна сказати, що вона є активною, оскільки банк активно займається розвитком персоналу і департаментом персоналу, який є інструментом реалізації кадрової політики банку. Кадрова політика є закритою, оскільки кадри набирають лише нижчого рівня, а заміщення посад більш високого рівня відбувається лише з числа працівників банку.

Політика розвитку персоналу ПАТ КБ «Приватбанк» передбачає: кар’єрне зростання; реалізацію заходів щодо оздоровлення працівників та їхніх родин: користування спортзалом, басейном, можливість отримання путівок. Система розвитку персоналу реалізує комплекс дій щодо: підвищення кваліфікації шляхом відвідування тренінгів, лекцій фахівців галузі, курсів з іноземної мови.

Фінансування системи навчання та розвитку персоналу здійснюється за рахунок витрат банку. Бюджет на навчання персоналу складається щорічно з розбивкою поквартально та затверджується Радою Директорів ПАТ «Приватбанк».

Мотивація персоналу щодо навчання в ПАТ КБ «Приватбанк» має на меті створення системи внутрішніх спонукань, спрямованих на підвищення співробітниками їхнього фахового рівня. Мотивація персоналу до навчання здійснюється шляхом надання компанією можливостей для професійного вдосконалення, службового переміщення, підвищення у посаді, підвищення категорій, встановлення надбавок, змінної частини до основного окладу у зв’язку з визначними результатами.

Важливим напрямом розвитку персоналу ПАТ КБ «Приватбанк» є здійснення оцінювання та атестації працівників банку, що дає змогу визначити рівень професійного розвитку працівників та сформувати пропозиції з можливого їх зростання.

Нові підходи в іноземних банках до стимулювання трудової діяльності банківських установ полягають у автоматизації управління персоналу та впровадженні системи грейдів. Усі ці підходи дозволяють перейти до стимулювання праці персоналу компанії з урахуванням його індивідуальних особливостей. Цей принцип припускає підбір індивідуальних, значущих для банківського працівника стимулів до праці і винагороду відповідно до них.

Грейдінг – це метод створення універсальної ієрархії посад (рангів) для всього персоналу компанії; система оцінки, що дає змогу визначити прийнятні для всіх працівників рівні компенсації на основі зіставлення відносної цінності для компанії різних ділянок роботи (посад). Головна перевага грейдінгу – «вимір невимірного»: переклад нематеріального показника «цінність роботи працівника» в грошовий еквівалент.

Для співробітника компанії нова система дає змогу:

– усвідомити його місце в наявній ієрархії посад і оцінити її роль для компанії;

– отримати справедливу винагороду за працю залежно від рівня складності, відповідальності тощо виконуваної роботи;

– оцінити перспективи свого професійного і кар'єрного зростання;

– отримати можливість «горизонтального» кар'єрного розвитку (просування по щаблях майстерності в межах однієї посади за рахунок ускладнення завдань, розширення кола відповідальності та повноважень) – зміна грейду або підгрейду і пов'язаного з ними рівня оплати праці;

– послідовно здобувати нові професійні знання і навички, необхідні для ефективної роботи на більш високій посаді.

За теорією Хея, грейдінг – це оцінка роботи, що виконується на кожній з посад на основі основних груп чинників, які вважаються найбільш істотними для діяльності і розвитку бізнесу [4].

В узагальненому вигляді рекомендації практиків упровадження грейдингу в організації виглядають таким чином:

– у результаті введення грейдування посад зазвичай з'ясовується, що для ефективної роботи треба перерозподілити фонд заробітної плати;

– персоналу, на який була покладена велика відповідальність через вимоги технологічного процесу, безумовно, збільшують заробітну плату;

– частина співробітників, які мали високий дохід через сформовані традиції, будуть змушені або розширити зону своєї відповідальності, або втратити в доходах;

– грейдування добре підходить для середньої або великої компанії;

– застосування грейдінгу в кадровому або PR-агентстві не має сенсу, оскільки дуже важко встановити чіткі критерії для тих компетенцій, які потрібні, наприклад, для менеджера проекту. Тут значення матимуть особистісні характеристики менеджера, саме від них залежатиме успіх справи;

– HR-фахівцю до нової системи звикнути не складно, особливо якщо він брав безпосередню участь у розробленні грейдів;

– оплата праці на основі грейдінгу знімає питання несправедливої і необґрунтованої оплати праці;

– однією з головних переваг грейдінгу є те, що грейдування допомагає HR-менеджерам планувати навчання і розвиток співробітників.

Таким чином, після здійснення грейдування структура заробітної плати набуває такого вигляду:

– по-перше, базовий оклад;

– по-друге, виплати: за якість роботи і індивідуальні показники; за підсумками роботи підрозділу; за результати роботи організації; за особисту участь в певних проектах.

У результаті грейдінгу зарплата повніше ув'язується з результатами діяльності працівника і підприємства і краще виконує стимулюючі функції.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом завдання управління людськими ресурсами на підприємствах є пріоритетними, їх вирішення включає такі складники, як: система відбору кадрів, їх навчання та перенавчання, належного оцінювання та встановлення відповідності їхніх показників функціонування встановленим цілям діяльності підприємства.

На нашу думку, для ефективної роботи банку персонал повинен бути досить мотивованим, а саме за допомогою мотиваційної оцінки компетентності персоналу комерційного банку. Сутність цього підходу полягає у визначенні взаємозв'язку між мотивацією та компетентністю працюючого, впровадженні таких понять, як структура компетентності, оцінка зміни компетентності працюючого та стимулювання компетентності до зростання. Також для комерційного банку доцільним та успішним стане метод грейдінгу HAY Group, сутність якого – групування посад за визначеними підставами з метою побудови системи мотивації. Суть грейдінгу – в зіставленні внутрішньої значущості посад для організації (внутрішня цінність) із цінністю цієї роботи на ринку (зовнішня цінність).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буйваленко А. Кубик Рубика в консультировании / А. Буйваленко // Управление персоналом. Украина. 2008. № 04 (175). С. 65–68.

2. Балабанова Л.В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. Київ: Професіонал, 2006. 512 с.

3. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова. Київ: КНЕУ, 2005. 403 с.

4. Гринева В.Н. Методика оценки трудового потенциала предприятия / В.Н. Гринева, В.Л. Смолюк // Економіка розвитку. 2002. № 4(24). С. 87–89.

5. Гавкалова Н.Л. Теоретичні засади ефективного менеджменту персоналу / Н.Л. Гавкалова // Україна: аспекти праці. 2005. № 3. С. 31–36.

6. Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий / Я.В. Догадайло, Н.А. Кизим, А.Н. Тищенко. Харьков: ИНЖЕК, 2005. 144 с.

7. Економіка праці і соціально-трудових відносин : навч. посіб. / [В.М. Ковальов, В.С. Рижиков, О.Л. Єськов та ін.]. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 256 с.

8. Журавлев П.В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников : монография / П.В. Журавлев, М.Н. Кулапов, С.А. Сухарев. Москва: Изд-во Рос. экон. акад.; Екатеринбург: Деловая книга, 1988. 232 с.

9. Закаблук Г.О. Тарифна система, моделі та методи мотивації праці / Г.О. Закаблук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2012. № 3. С. 184–189.

10. Закаблук Г.О. Сучасна політика оплати праці / Г.О. Закаблук // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. 2012. № 2. С. 153–159.

REFERENCES:

1. Buyvalenko A. Cubik Rubik in consulting / A. Buyvalenko // Human Resources Management Ukraine. 2008. No. 04(175). P. 65–68.

2. Balabanova L.V. Personnel Management: Teach. manual / L.V. Balabanova, O.V. Sardak. Kyiv: Professional, 2006. 512 p.

3. Vasylchenko V.S. Management of labor potential: teaching. manual / V.S. Vasilchenko, A.M. Grinenko, O.A. Grishnova. Kyiv: KNEU, 2005. 403 p.

4. Grineva V.N. Methodology for Assessing the Labor Potential of an Enterprise / V.N. Grinev, V.L. Smolyuk // Development Economics. 2002. No. 4(24). P. 87–89.

5. Gavkalova N.L. Theoretical Foundations of Effective Personnel Management / N.L. Gavkalova // Ukraine: Aspects of Labor. 2005. No. 3. P. 31–36.

6. Dohadailo Ya.V. Economic Performance of Enterprises Activity / Ya.V. Dogadiylo, N.A. Kizim, A.N. Tishchenko. Kharkiv: INZHEK, 2005. 144 p.

7. Economics of Labor and Social-Labor Relations: Teach. manual / [B.M. Kovalev, V.S. Ryzhikov, O.L. Yeskov O.L. and others]. Kyiv: Center for Educational Literature, 2006. 256 p.

8. Zhuravlev P.V. World experience in personnel management. An overview of foreign sources: a monograph / P.V. Zhuravlev, M.N. Kulapov, S.A. Sukharev. Moscow: Publishing house of Russia. econ acad.; Yekaterinburg: Business Book, 1988. 232 p.

9. Zababluk G.O. Tariff system, models and methods of motivation of labor / G.O. Zakabluk // State and regions. Series: Economics and Business. 2012. No. 3. P. 184–189.

10. Zababluk G.O. Modern labor remuneration policy / G.O. Zakabluk // Prometheus: regional collection of scientific papers on economics. 2012. No. 2. P. 153–159.

Kovalchuk V.H.
Doctor of Science in Public Administration, Associate Professor,
Head at Department of Management and Social and Humanitarian Disciplines
Kharkiv Institute of Educational Sciences
School of Business Administration "University of Banking"
Bilokon M.I.
Student
Kharkiv Institute of Educational Sciences
School of Business Administration "University of Banking"

FORMATION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

The article describes the theoretical aspects of personnel management in a commercial bank. Social and labor relations are studied in the context of the evolution of economic thought, the particularities of the personnel policy of a commercial bank, and an analytical review of the regulatory framework of personnel management in the enterprise are revealed.

A set of measures to improve the management system of a commercial bank enterprise has been proposed, in particular, the role and impact of the grading system on the performance of employees of enterprises; an employee certification system was applied to establish additional remuneration.

Further deepening of theoretical and methodological research is related to the substantiation of the structure and composition of the management system for the personnel of the commerci al bank, with the improvement of the evaluation of the effectiveness of the organization of this management, the development of recommendations for motivation to enhance the competence of banking personnel, for example, PJSC CB "PrivateBank".

The purpose of the work is theoretical substantiation, development of methodical approaches and practical recommendations aimed at improving the organization of management of the personnel of the commercial bank.

Theoretical and methodological basis of the research is the situation of modern economic theory, scientific works of domestic and foreign scientists and specialists in the field of personnel management in the conditions of market relations.

The scientific novelty of the work is the further development of the personnel management system of the commercial bank, namely, in the further implementation and adaptation to the conditions of management of systems of grading and competent methods of personnel assessment.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AS A BASIS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CHERNIVETSK REGION

УДК 334.012.64

Ковальчук Н.О.
к.е.н., асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Телешецька М.І.
студентка
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті показано роль малого підприємництва в соціально-економічному розвитку Чернівецької області, проаналізовано системні проблеми на місцевому рівні. Визначено частку малих, середніх і великих підприємств у структурі підприємництва. Розглянуто структуру обсягу реалізованої продукції підприємства у 2017 році. Визначено пріоритетні напрями державної підтримки розвитку малого підприємництва. Виявлено основні фактори, що стримують подальший розвиток малого підприємництва.
Ключові слова: *підприємництво, малий та середній бізнес, регіональна політика, господарська діяльність, податок.*

В статье показана роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии Черновицкой области, проанализированы системные проблемы на местном уровне. Определена доля малых, средних и крупных предприятий в структуре предпринимательства. Рассмотрена структура объема реализованной продукции предприятия в 2017 году. Определены приоритетные направления государственной поддержки развития малого предпринимательства. Выявлены основные факторы, сдерживающие дальнейшее развитие малого предпринимательства.
Ключевые слова: *предпринимательство, малый и средний бизнес, региональная политика, хозяйственная деятельность, налог.*

The article shows the role of small business in the socio-economic development of the Chernivtsi region, analyzes systemic problems at the local level. The share of small, medium and large enterprises in the structure of entrepreneurship is determined. The structure of the volume of realized products of the enterprise in 2017 is considered. The priority directions of state support for small business development are determined. The main factors hindering further development of small business are revealed.
Key words: *entrepreneurship, small and medium business, regional policy, economic activity, tax.*

Постановка проблеми. В економічній науці багато говориться про значний потенціал малого підприємництва як фактор, що сприяє модернізації економіки регіонів і країни загалом. Однак в Україні малі підприємства майже не беруть участі у формуванні дохідної частини у бюджеті як регіонів, так і держави загалом, але розвиток підприємницької діяльності відбувається. Вказана ситуація є негативним явищем і потребує подальшого дослідження в напрямі функціонування малого та середнього бізнесу в регіональній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію розвитку малих та середніх підприємств досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені. Можна виокремити праці Р. Кантильйона, А. Маршала, С. Сімсонді, Й. Шумпетера, Ф. Хайек та З. Варналій, Г. Васіна, Л. Воротіна, Л. Верховодова, М. Долішнього, А. Даниленка, О. Кузьміна, М. Козоріз, В. Мікловди, А. Мельника, С. Мочерного, В. Павлова, С. Реверчука. Питання взаємодії малого і великого бізнесу досліджували В. Кредісов, Д. Ляпін, В. Шпак, Т. Говорушко, О. Тимченко, Дж. Даннінг, Р. Коуз, Д. Стенворт, Н.В. Прямухіна [1, с. 64].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз діяльності малого і середнього підприємництва в Чернівецькій області на основі використання статистичних методів, виявлення причин гальмування функціонування малого і середнього бізнесу та окреслення основних напрямів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале та середнє підприємництво виконує важливу роль у розвитку регіональної економічної системи, сприяє вирішенню низки питань не тільки економічного, але й соціального характеру, серед яких – забезпечення сталих темпів економічного зростання, розвитку конкуренції, активізації інноваційних процесів, усунення територіальних диспропорцій, послаблення монополізації, розвитку споживчих ринків, створення нових робочих місць, забезпечення самозайнятості працездатного населення, зниження рівня безробіття та підвищення рівня доходів населення тощо. З соціального погляду малий та середній бізнес дає змогу оперативно створювати нові робочі місця навіть у кризових ситуаціях, частково компенсувати наслідки спаду в базових галузях, на великих підприємствах.

У системі заходів виходу з економічної кризи, здійснення переходу до регульованого ринку важливе значення має створення і розвиток малих підприємств. У минулому їхня роль недооцінювалася. Вони вважалися малоефективними, нечутливими до технічних нововведень. Перехід до регульованого ринку змінив ставлення до малих підприємств у розвитку економіки [2, с. 14].

Малий та середній бізнес передусім формує потужне конкурентне середовище, забезпечує швидке насичення ринку товарами та послугами, активізує інноваційні процеси, сприяє зростанню зайнятості та створенню нових робочих місць, збільшенню надходжень до бюджетів та цільових фондів.

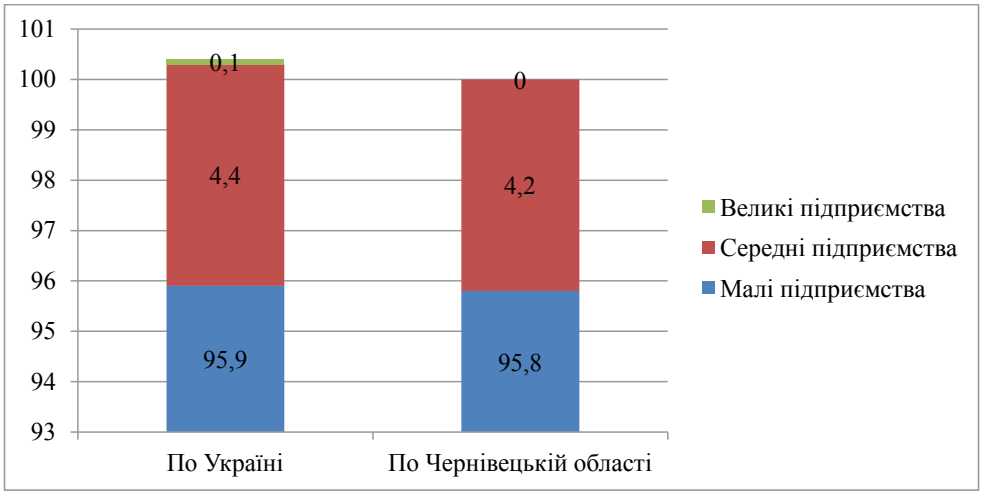


Рис. 1. Частка малих, середніх і великих підприємств у структурі підприємництва за 2017 рік, %

За даними Головного управління статистики у Чернівецькій області, станом на 01.01.2018 в області функціонувало 3925 підприємств, у тому числі малих підприємств – 3759 одиниць (95,8% від загальної кількості) (по Україні – 95,5%), середніх – 165 одиниць (4,2%) (по Україні – 4,4%) та 1 велике підприємство (0,0%) (по Україні – 0,1%) [4].

Необхідно зазначити, що структура розподілу підприємств за їхнім розміром загалом відповідає середнім показникам по Україні та свідчить про розвиток на території області саме малого підприємництва.

У порівнянні із станом на 01.01.2017 р. кількість підприємств в області збільшилася на 425 одиниць, або 12,1%, у тому числі за рахунок зростання кількості малих підприємств – на 414 одиниць (12,4%), середніх – на 11 одиниць (7,1%).

Із загальної кількості малих підприємств (3759 одиниць) більшість формують мікропідприємства – 3192 одиниці, або 84,9%, при цьому також слід відмітити зростання кількості мікропідприємств у 2017 році порівняно з 2016 роком – на 429 одиниць.

Відповідно до галузевого розподілу найбільше підприємств працює у сферах сільського, лісового та рибного господарства – 837 підприємств (21,3% від загальної кількості підприємств), торгівлі – 834 (21,2%), промисловості – 562 (14,3%), операцій з нерухомим майном – 421 (10,7%), будівництві – 331 (8,4%).

У 2017 році кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення становила 43 одиниці, що на 4 одиниці більше рівня 2016 року (39) (показник по Україні – 80 одиниць, що на 8 одиниць більше, ніж у 2016 році).

У територіальному розрізі найбільше підприємств на 10 тис. осіб наявного населення знаходиться в містах, зокрема у м. Чернівці – 80 одиниць, м. Новодністровськ – 60 одиниць. Серед районів області цей показник різниться – від 12 одиниць у Герцаївському районі до 40 одиниць – у Кіцманському районі.

Суб'єктами підприємництва у 2017 році реалізовано продукції (товарів, послуг) на загальну суму 27 063,1 млн. грн., що на 6377,1 млн. грн., або 30,8%, більше, ніж у 2016 році. Малими підприємствами реалізовано продукції (товарів, послуг) на суму 10 528,6 млн. грн. (38,9% від загального обсягу), що на 2587,4 млн. грн., або 32,6%, більше, ніж у 2016 році.

Як показує рис. 3, за видами економічної діяльності найбільше продукції (товарів, послуг) реалізовано у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мото-

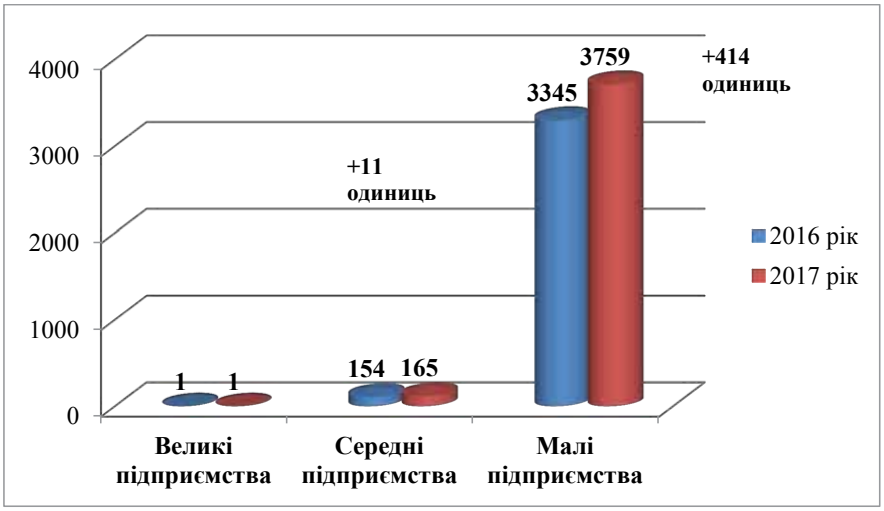


Рис. 2. Кількість малих, середніх, великих підприємств у 2016–2017 роках

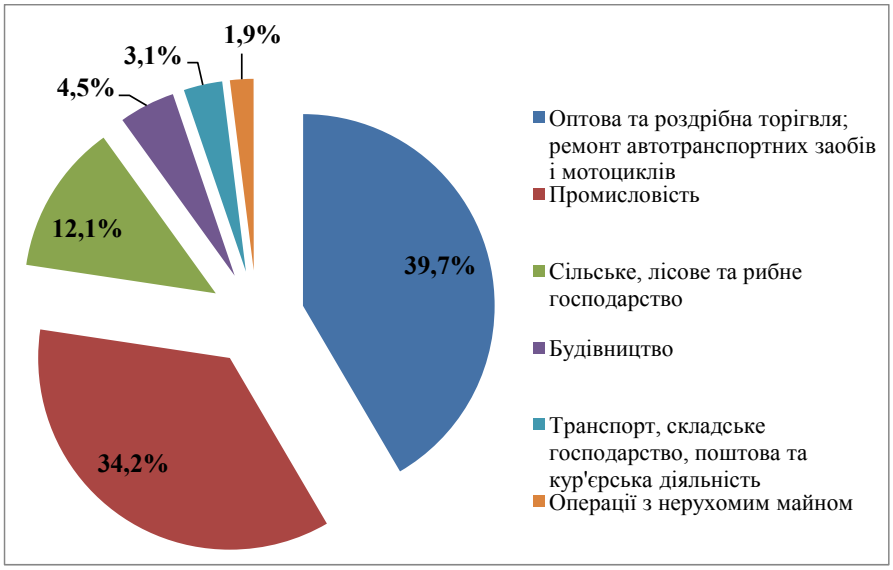


Рис. 3. Структура обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами у 2017 році

циклів – 10 740,7 млн. грн. (39,7% від загального обсягу реалізованої продукції), промисловості – 9250,1 млн. грн. (34,2%) та сільському, лісовому та рибному господарстві – 3268,9 млн. грн. (12,1%). Питома вага зазначених галузей становить 86% у загальному обсязі реалізованої продукції, що підтверджує їхню значущість для економіки області.

За даними Головного управління Державної фіскальної служби у Чернівецькій області, станом на 01.10.2018 в області на обліку перебувало 63 тис. суб'єктів господарської діяльності – платників податків, що на 125 суб'єктів, або на 0,2%, менше, ніж станом на 01.10.2017, у тому числі юридичних осіб – 16,8 тис. (26,7% від загальної кількості), фізичних осіб-підприємців – 46,2 тис. суб'єктів (73,3%) [6].

Зменшення загальної кількості суб'єктів господарської діяльності зумовлено спрощенням процедури припинення підприємницької діяльності відповідно до Закону України від 13.05.2014 № 1258-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичних осіб-підприємців за заявницьким принципом».

Ще однією з причин зниження показника кількості суб'єктів підприємницької діяльності є дія Законів України від 06.12.2016 №1774-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України», від 21.12.2016 №1797-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні», відповідно до яких окремі категорії фізичних осіб – підприємців, зокрема другої та третьої груп, які не мають прибутку, зобов'язані сплачувати ЄСВ у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати на місяць, незалежно від наявності у фізичної особи – підприємця прибутку [9; 10].

Фактично здійснювали господарську діяльність впродовж січня-вересня 2018 року 60,9 тис. суб'єктів господарювання, із них: 15,1 тис. юридичних осіб та 45,8 тис. фізичних осіб-підприємців.

Необхідно відзначити зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності, що фактично здійснювали підприємницьку діяльність та сплачували обов'язкові податкові платежі і збори; так, порівняно з січнем – вереснем 2017 року їх кількість збільшилася на 905 суб'єктів, або 1,5%.

Головною перешкодою розвитку малого бізнесу в області, як і в Україні загалом, є низький рівень капіталізації, пов'язаний із труднощами в доступі до комерційних кредитів. Основними джерелами фінансування для суб'єктів малого підприємництва є власні заощадження громадян, позики у родичів і друзів, доходи від продажу товарів і послуг. Майже 90% малих підприємств не можуть отримати кредити через їхню високу вартість і відсутність заставних можливостей. Але навіть у разі доступу до кредитних ресурсів вони мають сплачувати банку більш високі відсотки за кредитами, ніж великі підприємства, через банківську політику хеджування і зниження кредитних ризиків. Україна посідає одне з останніх місць за обсягом банківських запозичень підприємствами малого і середнього бізнесу.

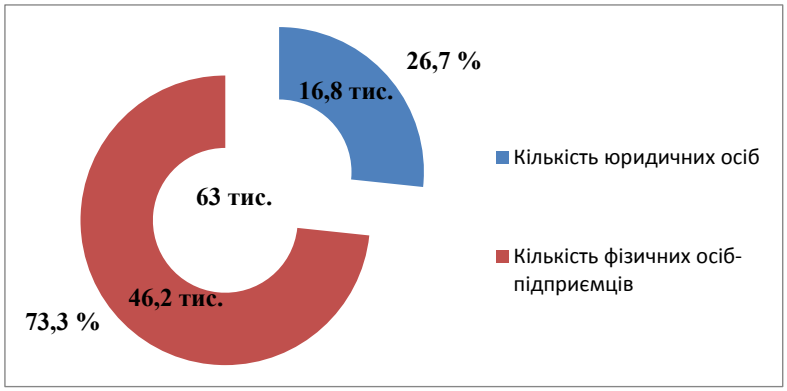


Рис. 4. Частка суб'єктів малого і середнього підприємництва

Одночасно українські підприємства потерпають від складної системи регулятивних норм і надмірних податків. Незважаючи на зменшення гостроти проблеми отримання вчасно повної

інформації щодо відкриття підприємства малого бізнесу в останні роки (в цій галузі функціонує багато консалтингових фірм та агентств, консультації надаються державними органами реєстрації бізнесу, інформація з офіційних сайтів Інтернету і т. ін.), процедура залишається складною. Основним недоліком процесу реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є значні витрати часу, коштів і зусиль, тому ця операція нині залишається трудомісткою, містить багато перешкод, особливо порівняно з тим, як це відбувається в економічно розвинених країнах [7].

Напрямом створення сприятливих умов для малого бізнесу є спрощення дозвільної системи та системи ліцензування, недосконалість яких є одним з чинників, які перешкоджають подальшому розвитку підприємництва, досягнення показників його розвитку рівня розвинених держав, формування позитивного іміджу України у світовому рейтингу країн не тільки за рівнем сформованості підприємницького середовища, але й рівнем інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності країни [8, с. 96].

Кількість платників податків з числа юридичних осіб зросла на 652 суб'єкти (більше на 4,5%), фізичних осіб-підприємців – на 253 суб'єкти, або 0,6%.

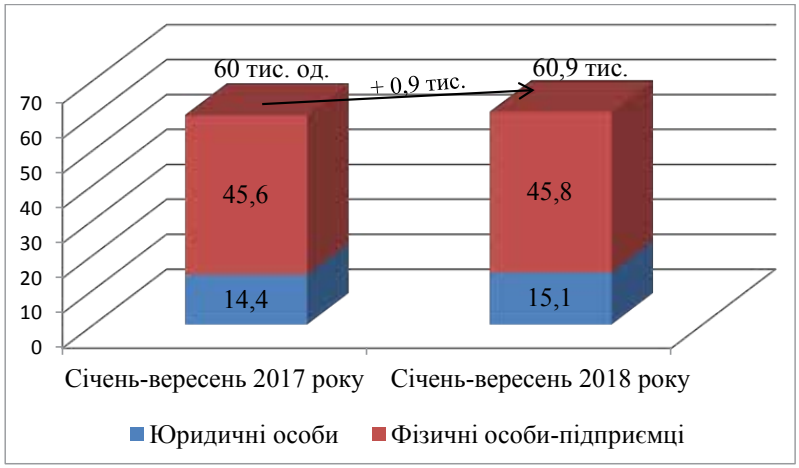


Рис. 5. Кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що фактично здійснювали підприємницьку діяльність та сплачували податкові платежі

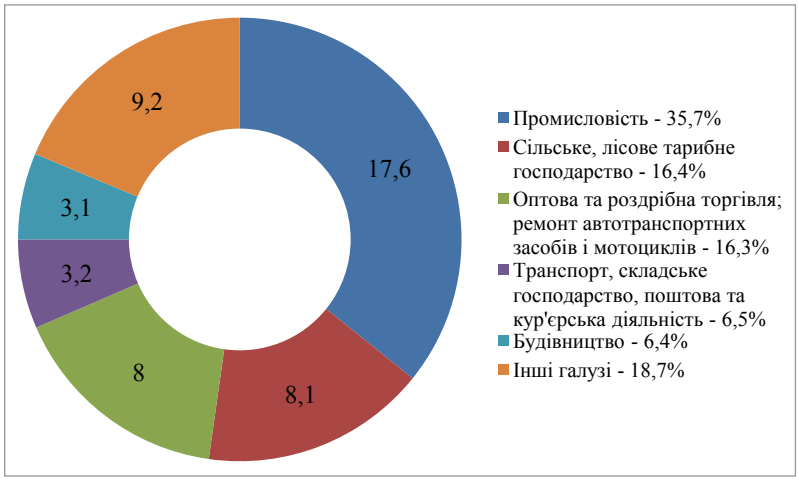


Рис. 6. Розподіл працівників за видами економічної діяльності у 2017 році, тис. осіб

Із загальної кількості фізичних осіб-підприємців 27,3 тис. суб'єктів (59,2%) були платниками єдиного податку, 18,9 тис. суб'єктів перебували на загальній системі оподаткування (40,8%).

Слід зазначити, що кількість суб'єктів господарювання – платників податків, що здійснювали господарську діяльність, зросла у м. Чернівці (на 580 суб'єктів) та усіх районах області, окрім Вижницького – зменшення на 77 суб'єктів, Кельменецького (на 29), Путильського (на 26) та Заставнівського (на 16) районів.

За січень – вересень 2018 року суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів сплачено 2351,6 млн. грн. податків і зборів, що на 418,5 млн. грн., або 21,7%, більше порівняно з відповідним періодом 2017 року (1933,1 млн. грн.).

Із загальної суми коштів малими підприємствами сплачено 760,6 млн. грн. (на 146 млн. грн., або 23,8% більше, ніж станом на 01.10.2017 р.), середніми підприємствами – 1591,1 млн. грн. (на 272,5 млн. грн., або 20,7%, більше). Питома вага надходжень до Зведеного бюджету від суб'єктів малого та середнього підприємництва залишилася без змін та становила 75,5% (по малих підприємствах зростання на 0,4 відсоткових пункти – 24,4%.

Від суб'єктів малого підприємництва, які застосовували спрощену систему оподаткування (єдиний податок), за січень – вересень 2018 року до бюджету надійшло 270 млн. грн., що на 42,8 млн. грн., або 18,9%, більше у порівнянні з відповідним періодом 2017 року [5].

Найбільше зайнятих працівників працювало у промисловості – 17,6 тис. осіб (35,7% від загальної кількості зайнятих працівників); сільському, лісовому та рибному господарстві – 8,1 тис. осіб (16,4%); оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів та мотоциклів – 8 тис. осіб (16,3%); транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – 3,2 тис. осіб (6,5%); будівництві – 3,1 тис. осіб (6,4%); найменше – у сфері освіти – 198 осіб (0,4%), мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 293 особи (0,6%).

Незважаючи на покращення основних показників розвитку підприємництва, спостерігаються окремі негативні тенденції. Так, погіршилися фінансові показники роботи підприємств. Зокрема за підсумками 2017 року суб'єктами підприємництва отримано фінансовий результат до оподаткування в сумі 227,8 млн. грн. збитку, тоді як у 2016 році було отримано 426,8 млн. грн. прибутку. У 2017 році збитки отримали такі види економічної діяльності, як: сільське, лісове та рибне господарство (695,4 млн. грн. збитку), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (13,7 млн. грн.), тимчасове розміщування й організація харчування (6,6 млн. грн.).

Позитивні фінансові результати отримали галузі промисловості (213 млн. грн. прибутку), оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (123,6 млн. грн.), операцій з нерухомим майном (59,8 млн. грн.), будівництва (30 млн. грн.).

До основних проблемних питань розвитку малого і середнього підприємництва належать:

– обмеженість доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до ресурсів (фінансових, майнових, природних тощо);

– висока вартість позичкового капіталу, обмеженість довгострокового кредитування;

– підвищення тарифів на енергоресурси, перевезення вантажів залізничним транспортом; недостатня забезпеченість Укрзалізницею потреб підприємств у подачі вагонів для навантаження та постачання готової продукції;

– нестабільність та непередбачуваність змін законодавства у частині оподаткування та здійснення господарської діяльності;

– уповільнення темпів внутрішнього споживчого попиту;

– галузева та територіальна нерівномірність розвитку малого та середнього бізнесу;

– недостатній рівень інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва;

– недостатня гнучкість та адаптованість підприємців щодо зміни факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;

– невикористання можливостей кооперації між різними сегментами підприємництва;

– недостатній рівень фахової підготовки підприємців із питань виходу на зовнішні ринки та стандартизації продукції до міжнародних вимог;

– відсутність системи ефективного обміну інформацією між суб'єктами господарювання, науковими закладами, об'єктами інфраструктури, органами влади;

– недостатня ефективність роботи об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва з питань надання правової, інформаційно-консультативної, освітньої та фінансової допомоги підприємцям; особливо в сільській та гірській місцевості;

– низький рівень фінансування програм розвитку малого та середнього підприємництва з бюджетів усіх рівнів.

Таким чином, ми бачимо, що процес розвитку малого і середнього підприємництва дуже складний і багатоаспектний, а вплив багатьох чинників на суб'єкти малого і середнього бізнесу неоднозначний і тому потребує подальшого комплексного науково обґрунтованого аналізу.

Особливості структурування бізнесу в області, як і в Україні загалом, вплинули на те, що в нашій державі за слабкого індустріально-матеріального базису лише по Україні 0,1% (по області – 0%) великих, 4,4% (по області – 4,2%) середніх, 95,9 (по області – 95,8) малих підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можливо зазначити, що завдяки своїй гнучкості малі та середні підприємства швидко реагують на ринкові зміни, здатні вчасно переробити технологічний процес і надати на ринок конкурентоспроможну продукцію; сприяють росту зайнятості, ініціюють нагромадження капіталів; згладжують соціальні конфлікти, поліпшують становище домашніх господарств. За рахунок створення сприятливих правових, економічних, організаційних та інших умов для стабільної та ефективної роботи суб'єктів малого і середнього бізнесу, підвищення ролі цього сектора в економіці області та вирішенні соціально-економічних проблем розвитку регіону можна досягти в майбутньому позитивних тенденцій соціально-економічного розвитку в Чернівецькій області.

Розвиток малого і середнього бізнесу в області, як і в Україні загалом, ускладнений економічною і політичною ситуацією. Крім того, ризики мають більший ступінь впливу саме на такі підприємства, ніж на великі компанії. Отже, в умовах глибоких структурних змін економіки України головне завдання полягає у створенні сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу, що є життєво необхідним та ефективним механізмом швидкого та дієвого засобу розвитку конкурентоспроможності держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриднєв М.А., Павлова А.І. Особливості та проблеми розвитку малого бізнесу досвід регіонів України. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, № 2, 2015. С. 63–72.

2. Гуманецька В. Адаптація малого та середнього бізнесу до господарювання в умовах кризи / В. Гуманецька // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2010. № 2(12). С. 13–15.

3. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С.Г. Дрига. К., 2009. 442 с.

4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області. URL: http://www.cv.ukrstat.gov.ua/.

5. Офіційний сайт Чернівецької обласної державної адміністрації. URL http://bukoda.gov.ua/.

6. Офіційний сайт Державної фіскальної служби в Чернівецькій області. URL http://cv.sfs.gov.ua/.

7. Прямухіна Н.В. Проблеми та особливості ринкової трансформації регіональної економіки: монографія / Н.В. Прямухіна. Київ: «Видавництво Ліра-К», 2015. С. 332.

8. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : національна доповідь. К., 2010. URL http://www.federation.org.ua/.

9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 06.12.2016 № 1774-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1774-19.

10. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон України від 21.12.2016 №1797-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19.

REFERENCES:

1. Hrydniev M.A., Pavlova A.I. (2015) Osoblyvosti ta problemy rozvytku maloho biznesu dosvid rehioniv Ukrainy [Features and problems of small business development in the regions of Ukraine]. Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine, vol. 2, pp. 63–72.

2. Humanetska V. (2010) Adaptatsiia maloho ta serednoho biznesu do hospodariuvannia v umovakh kryzy [Adaptation of small and medium business to management in a crisis]. Bulletin of the Kiev Institute of Business and Technologies, vol. 12, no. 2, pp. 13–15.

3. Dryha S.G. (2009) Male pidpryiemnytstvo Ukrainy: stanovlennia, mekhanizmy upravlinnia ta pidtrymky [Small business of Ukraine: formation, management and support mechanisms]. Kiev: Lybid. (in Ukrainian)

4. Official site of The Main Department of Statistics in Chernivtsi region (2018), available at: http://www.cv.ukrstat.gov.ua/.

5. Official site of Chernivtsi Regional State Administration (2018), available at: http://bukoda.gov.ua/.

6. Official site of State fiscal service in Chernivtsi region (2018), available at: http://cv.sfs.gov.ua/.

7. Priamukhina N.V. (2015) Problemy ta osoblyvosti rynkovoi transformatsii rehionalnoi ekonomiky [Problems and features of market transformation of the regional economy]. Kiev: Lyra-k. (in Ukrainian)

8. Federation of trade unions of small and medium enterprises of Ukraine (2010) Pro stan ta perspektyvy rozvytku pidpryiemnytstva v Ukraini [About the state and prospects of entrepreneurship development in Ukraine], Kiev: Federation of trade unions of small and medium enterprises of Ukraine.

9. Law of Ukraine (2016) Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy [On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine], available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1774-19.

10. Law of Ukraine (2016) Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo pokrashchennia investytsiinoho klimatu v Ukraini [On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Improving the Investment Climate in Ukraine], available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19.

Kovalchuk N.O.
Candidate of Economic Sciences, Assistant Lecturer at Department of Public,
Corporate Finance and Financial Intermediation,
Chernivtsi National University named after Yuri Fedkovich
Teleshetska M.I.
Student
Chernivtsi National University named after Yuri Fedkovich

DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AS A BASIS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CHERNIVETSK REGION

In economics, much is said about the significant potential of small business as a factor contributing to the modernization of the economy of regions and the country as a whole.

Small and medium enterprises play an important role in the development of the regional economic system, contributes to solving a number of issues not only economic, but also social, among which ensuring stable rates of economic growth, development of competition, activation of innovative processes, elimination of territorial disproportions, weakening of monopolization, development of consumer markets, creating new jobs, ensuring self-employment of the able-bodied population, reducing unemployment and raising incomes, etc.

First and foremost, small and medium-sized businesses create a powerful competitive environment, provide rapid market saturation with goods and services, activate innovative processes, promote employment growth and create new jobs, increase revenues to budgets and trust funds.

The main obstacle to the development of small business in the region, as in Ukraine as a whole, is the low level of capitalization due to the difficulty in accessing commercial loans. The main sources of financing for small businesses are their own savings of citizens, loans from relatives and friends, revenues from the sale of goods and services.

At the same time, Ukrainian enterprises suffer from a complex system of regulatory norms and excessive taxes. The main disadvantage of the process of registering a business entity in Ukraine is considerable time and effort, so this operation is currently labor-intensive and has many obstacles, especially as compared to how it occurs in economically developed countries.

Thus, in conditions of deep structural changes in the Ukrainian economy, the main task is to create favorable conditions for the development of small and medium-sized businesses, which is a vital and effective mechanism of a fast and effective means of development of the state's competitiveness.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE CONCEPT OF INTERNATIONAL MARKETING OF ENTERPRISE

УДК 634.51(477)(045)

Ковінько О.М.
д.е.н., доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті уточнено термін «міжнародний маркетинг», котрий визначено як систематичну та планомірну діяльність щодо проникнення на ринки інших країн (якій передує охоплення вітчизняного ринку), що характеризується етапністю просування товарів до покупців і розміщення виробничих потужностей в інших країнах, використовується як інструмент активізації діяльності підприємства на ринках інших країн. Розроблено новий підхід до процесу формування концепції міжнародного маркетингу.
Ключові слова: *міжнародний маркетинг, концепція міжнародного маркетингу, управління маркетинговою діяльністю підприємства.*

В статье уточнен термин «международный маркетинг», который определен как систематическая и планомерная деятельность по проникновению на рынки других стран (которой предшествует охват отечественного рынка), которая характеризуется этапностью продвижения товаров к покупателям и размещения производственных мощностей в других странах, используется как инструмент активизации деятельности предприятия на рынках других стран. Разработан новый подход к процессу формирования концепции маркетинга.
Ключевые слова: *международный маркетинг, концепция международного маркетинга, управление маркетинговой деятельностью предприятия.*

The article clarifies the term "international marketing", which is defined as systematic and systematic activity on penetration into the markets of other countries (which precedes the coverage of the domestic market), characterized by the phases of the promotion of goods to customers and the placement of production capacities in other countries, is used as a tool for activating activity enterprises in the markets of other countries. A new approach to the process of formation of the concept of international marketing has been developed.
Key words: *international marketing, concept of international marketing, management of marketing activity of the enterprise.*

Постановка проблеми. У період посилення процесів глобалізації світової економіки багато компаній починають переходити до використання у своїй зовнішньоекономічній діяльності принципів глобального маркетингу для просування товарів на міжнародні ринки. Серед закордонних і вітчизняних дослідників є кілька поглядів щодо понять міжнародного та глобального маркетингу, однак найбільш прийнятним видається підхід, відповідно до якого глобальний маркетинг є перспективною формою міжнародного маркетингу, і під час його використання компанія зосереджує свої зусилля на схожих ринкових сегментах, на яких покупцям властиві загальні потреби, бажання та очікування. Формуючи послідовність виконання функцій міжнародного маркетингу, вітчизняним підприємствам варто під час вибору концепції міжнародного маркетингу підприємства враховувати їхні характеристики. З огляду на те, що ринкова стратегія збільшення частки обсягу продажів своїх товарів за рахунок виходу на міжнародні ринки на практиці дуже прибуткова, багато фірм включаються в міжнародний маркетинг завдяки цій лінії поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу у своїх працях дослідженню взаємозв'язку забезпечення задоволення потреб та вимог усіх учасників бізнес-процесів на світовому та національному рівнях задля активізації бізнесу приділяли такі науковці, як: Г. Армстронг, Л. Баркан, О. Болотна, А. Войчак, В. Вонг, Т. Загорна, Т. Кальченко, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, С. Маджаро, К. Панькова, Л. Петрашко, М. Пивоварова, С. Пивоварова, Дж. Сондерс, А. Стасюк, Т. Циганкова, В. Шумейко, котрі довели, що роль маркетингу посилюється в кризових умовах, а функції та завдання міжнародного маркетингу ускладнюються [1–11].

Постановка завдання. Конкретизувати цілі, окреслити перспективи та виявити загрози виходу підприємств на міжнародні ринки, визначити взаємозв'язок між комплексом маркетингу, завданнями, фазами й функціями міжнародного маркетингу, сформувати послідовність виконання функцій міжнародного маркетингу та розробити новий підхід до процесу формування концепції міжнародного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиваючи ідеї, присвячені дослідженню концептуальних основ міжнародного маркетингу, доцільно виділити дві тенденції формування його концепції в теоретичному контексті: з одного боку, можна відзначити прагнення охопити різноманітні сторони міжнародної маркетингової діяльності підприємств, а з іншого боку, спостерігається деяка прихильність до використання авторами виділених раніше спрощених підходів.

Під міжнародним маркетингом розуміємо систематичну та планомірну діяльність щодо проникнення на ринки інших країн (якій передує охоплення вітчизняного ринку), котра характеризується етапністю просування товарів до покуп-

Таблиця 1

Характеристика концепцій міжнародного маркетингу

Назва концепції / Характеристика	Концепція розширення внутрішнього ринку	Концепція мультивнутрішнього ринку	Концепція глобального маркетингу
Стратегія	Збільшення частки обсягу продажу своїх товарів за рахунок виходу на міжнародні ринки	Зміна виду міжнародної діяльності	Виробництво та продаж стандартної продукції високої якості, яка буде продаватися за прийнятною ціною на глобальному ринку
Мета	Розгляд своїх міжнародних операцій як другорядних, а первісної операцією є розширення набору вироблених операцій на внутрішньому вітчизняному ринку	Розроблення окремих індивідуальних програм для кожного ринку	Розгляд глобального ринку як внутрішнього ринку країни, що працює в усьому світі. Орієнтація світового ринку на споживачів для задоволення їхніх потреб
Завдання	Збут надлишкової продукції	Адаптація до локального ринку зарубіжної країни	Стандартизація маркетингових підходів
Результат	Посилення своїх позицій на міжнародних ринках, орієнтуючись більше на внутрішній ринок. Пошуки сегментів міжнародного ринку, на яких попит на продукцію подібний до попиту на внутрішньому ринку	Продукція (товар) підприємства пристосовується до кожного окремого ринку незалежно від філій своєї організації в інших зарубіжних країнах. Кожна філія розробляє свою маркетингову програму, відповідну ринковій ситуації	Створення глобальної стратегії маркетингу, розроблення плану глобального маркетингу, який передбачає стандартизований продукт для глобального ринку, але з відмінностями в рекламі, яка враховує особливості міжнародного ринку

Джерело: розроблено автором на основі [12, с.39]

ців і розміщення виробничих потужностей в інших країнах, використовується як інструмент активізації діяльності підприємства на ринках інших країн. Оцінюючи відмінності в міжнародній спрямованості та підходах до міжнародних ринків, на яких здійснюють маркетингову діяльність вітчизняні підприємства, стало очевидним, що вони можуть підпадати під одну з трьох концепцій міжнародного маркетингу (табл. 1) [12, с. 39].

Формування концепції міжнародного маркетингу здійснюється протягом певного періоду часу, що дає змогу визначити ціль та завдання міжнародного маркетингу, виявити попит на наявні та нові товари (послуги), вивчити якість товарів (послуг) та відповідність їхніх властивостей потребам міжнародного ринку, здійснити аналіз стану та перспектив розвитку науки і техніки у відповідній галузі (обсяг, структура, тип ринку, бар'єри виходу на ринок), скласти короткострокові та довгострокові прогнози розвитку міжнародного ринку, вивчити методи збуту товарів (послуг) (ефективність каналів збуту, збутові витрати, система розташування складських приміщень, методи торгівлі), вивчити методи формування попиту (реклама, стимулювання збуту, післяпродажне обслуговування покупців), вибрати або уточнити концепцію міжнародного маркетингу (рис. 1).

Логічно, що виконання завдань міжнародного маркетингу має покращити конкурентні позиції підприємства, а саме: новизна товарів, високий технічний рівень товарів, висока якість виробництва товарів, удосконалення асортименту, покращення технічного обслуговування, використання реклами, вдосконалення системи збуту, зміни цінової політики, вдосконалення організаційних форм технічного обслуговування.

Розглянемо запропонований новий підхід до вибору концепції міжнародного маркетингу, що містить вісім етапів, які дають змогу певною мірою деталізувати дії вітчизняних підприємств під час виходу на зарубіжні ринки.

Варто зауважити, що концепція міжнародного маркетингу підприємства включає в себе розроблення організаційної структури управління та техніки управління. Наявна організаційна структура управління підприємством може піддаватися змінам: переглядаються зв'язки між функціональними підрозділами підприємства, створюються відділи маркетингу, об'єднуються виробничий відділ і відділ продажу, а техніка управління підприємством включає в себе методи координації всіх відділів підприємства (виробничого, збутового, фінансового) і методи управління міжнародним маркетингом у розрізі виробництва товарів, ціноутворення, рекламної діяльності, стимулювання збуту, технічного обслуговування тощо.

Концепція міжнародного маркетингу підприємства являє собою цілеспрямоване впорядкування впливу факторів на розвиток підприємства для досягнення поставленої цілі. Таким чином, міжнародний маркетинг підприємства є сучасною управлінською технологією, що сприяє активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності, а кон-

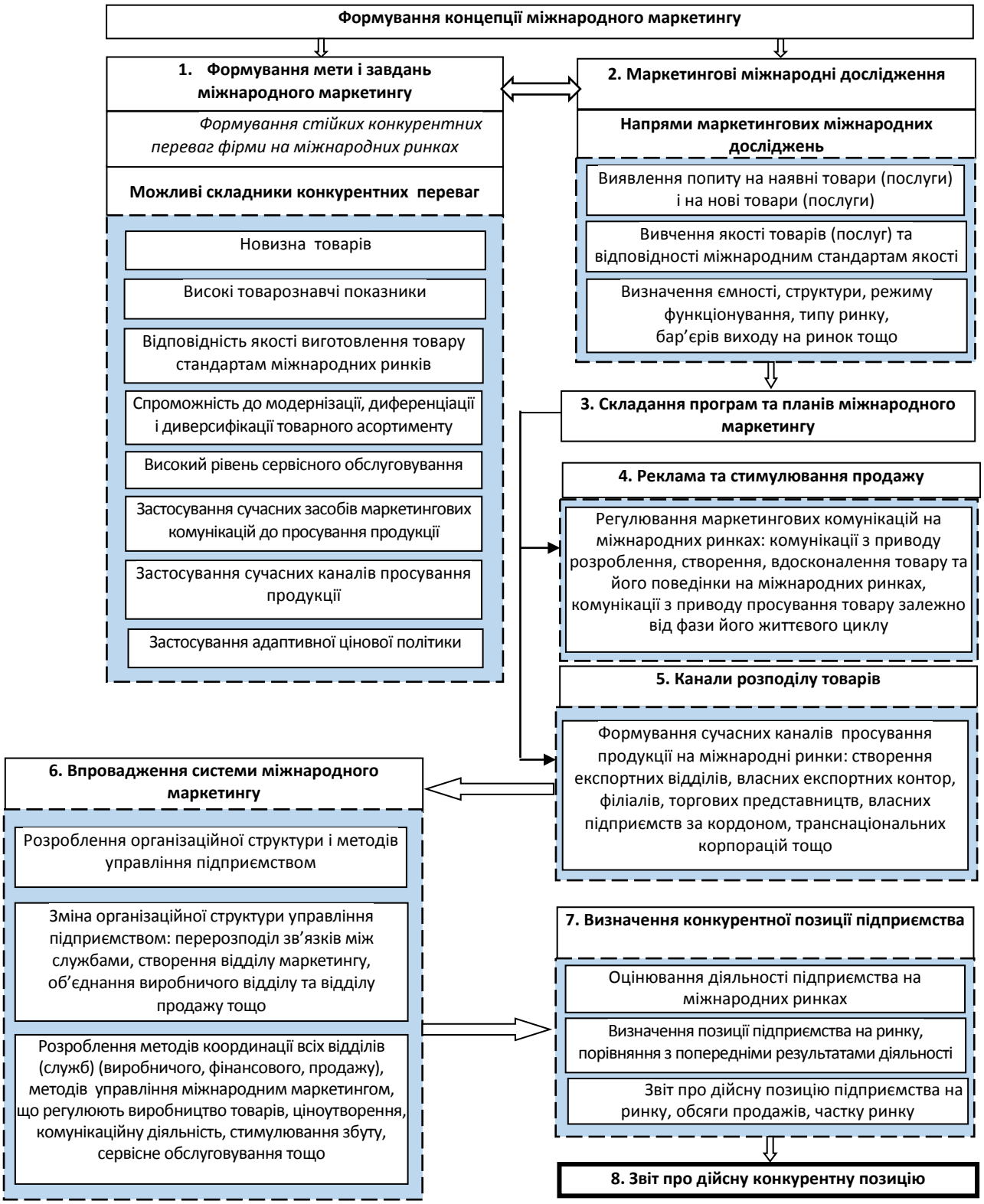


Рис. 1. Схематизований підхід до формування концепції міжнародного маркетингу підприємства

Джерело: власна розробка автора

цепція міжнародного маркетингу підприємства є засобом його адаптації до зростаючої інтернаціоналізації та засобом підвищення ефективності, удосконалення механізму маркетингового управління його міжнародною діяльністю.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на те, що в нашій країні концепція міжнародного маркетингу отримала свій активний розвиток відносно недавно, українські автори зробили значний внесок у дослідження як теоретич-

них питань (зокрема, розроблення визначень міжнародного маркетингу), так і практичних аспектів його використання, таких як аналіз особливостей використання вітчизняними підприємствами прийомів міжнародного маркетингу. Специфіка міжнародного маркетингу визначається масштабністю та особливостями зовнішнього і внутрішнього ринкового середовища, а також постановкою та вирішенням особливих завдань. Тут потрібне глибоке розуміння соціально-економічних і національно-культурних умов, що склалися в конкретній країні, з якою буде пов'язана маркетингова діяльність підприємства, оскільки можуть бути значні розходження в каналах розподілу, методах транспортування та зберігання, законодавчому і юридичному забезпеченні, митних правилах і процедурах. Крім того, у кожній країні є національні особливості у сфері сприйняття товарів і реклами, а також розходження в моделях споживчої поведінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болотна О.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу. Электронный научный журнал «Траектория науки». 2015. № 2–3. URL: www.pathofscience.org.

2. Войчак А. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту. Маркетинг в Україні. 2009. № 4. С. 52–55.

3. Загорна Т.О., Стасюк А.Н. Концепція холістичного маркетингу: джерела проблематики та елементи. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 2. С. 32–38.

4. Ковінько О.М. Концепція управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнесу підприємства. Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. Henan Scienan and Technology Press. Zhengzhou, China, 2016. С. 334–338.

5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основи маркетингу. [2-е европ. изд.]: [пер. с англ.]. М.: Видавництво будинок «Вільямі», 1999. 780 с.

6. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ламбен; пер. с фр. СПб.: Наука, 1996. 330 с.

7. Маджаро С. Международный маркетинг / Пер. с англ. М.: Международные отношения, 1977. 790 с.

8. Панькова К.В. Маркетинг як нова сучасна концепція управління, напрями його інформаційного забезпечення. Competitiveness: economics, marketing, management : Collective monograph. C.E.I.M., Valencia, Venezuela, 2016. С. 30–38.

9. Пивоварова М.А. Геоэкономический подход к исследованию проблем мирохозяйственного взаимодействия. Общество и экономика. 2000. №3(4). С. 206–217.

10. Пивоварова С.Э., Баркана Л.С. Международный менеджмент: [пер. с англ.]. Питер: Спб.: «Питер», 2000. 680 с.

11. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля. К.: КНЕУ, 2001. 488 с.

REFERENCES:

1. Bolotna O.V. Marketing vIdnosin yak suchasna kontseptsIya marketingu. Elektronnyiy nauchnyiy zhurnal «Traektoriya nauki». 2015. # 2–3. URL: www.pathofscience.org.

2. Voychak A. DoslIdzhennya suchasnih kontseptsIy marketingu ta marketingovogo menedzhmentu. Marketing v UkraYinI. 2009. #4. S. 52–55.

3. Zagorna T.O., Stasyuk A.N. KontseptsIya holIstichnogo marketingu: dzherela problematiki ta elementi. Marketing I menedzhment Innovatsly. 2012. #2. S. 32–38.

4. KovInko O.M. KontseptsIya upravlInnya marketingovoyu dIyalnIstyu v umovah diversIfIkatsIYi bIznesu pIdpriEmstva. Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. Henan Scienan and Technology Press. Zhengzhou, China, 2016. S. 334–338.

5. Kotler F., Armstrong G., Sonders Dzh., Vong V. Osnovi marketingu. [2-e evrop. izd.]: [per. s angl.]. M.: Vidavnitstvo budinok «VIlyamI», 1999. 780 s.

6. Lamben Zh. Strategicheskiy marketing. Evropeyskaya perspektiva / Zh. Lamben; per. s fr. SPb.: Nauka, 1996. 330 s.

7. Madzharo S. Mezhdunarodnyiy marketing / Per. s angl. M.: Mezhdunarodnyie otnosheniya, 1977. 790 s.

8. Pankova K.V. Marketing yak nova suchasna kontseptsIya upravlInnya, napryami yogo InformatsIynogo zabezpechennya. Competitiveness: economics, marketing, management: Collective monograph. C.E.I.M., Valencia, Venezuela, 2016. S. 30–38.

9. Pivovarova M.A. Geoekonomicheskiy podhod k issledovaniyu problem mirohozyaystvennogo vzaimodeystviya. Obschestvo i ekonomika. 2000. #3(4). S. 206–217.

10. Pivovarova S.E., Barkana L.S. Mezhdunarodnyiy menedzhment: [per. s angl.]. Piter: Spb.: «Piter», 2000. 680 s.

11. Tsigankova T.M., Petrashko L.P., Kalchenko T.V. MIzhnarodna torgIvlya. K.: KNEU, 2001. 488 s.

Kovinko O.M.
Doctor of Economics, Associate Professor of the
Department of Marketing and Advertising
Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU

FORMATION OF THE CONCEPT OF INTERNATIONAL MARKETING OF ENTERPRISE

During the period of intensification of the processes of the world economy globalization, many companies use the principles of global marketing to promotion goods to international markets. Among foreign and domestic researchers, there are several points of view regarding the concepts of international and global marketing. Developing the ideas devoted to the study of the conceptual foundation of international marketing it is important to distinguish two trends in formation of its concept in the theoretical context: on the one hand, we can note the desire to cover various aspects of international marketing activities of enterprises. On the other hand, there is some commitment to the use of authors' previously allocated simplified approaches.

The article specifies the goals, outlines the prospects and threats of enterprises' exit to international markets, identifies the relationship between the marketing mix, tasks, phases and functions of international marketing, creates a sequence of implementation of international marketing functions and develops a new approach to the process of forming the concept of international marketing.

The formation of the international marketing concept comes true during the certain period of time, that allows to define the aim and tasks of the international marketing, show the demand for existent and new goods (services), to learn quality of commodities (services) and accordance of their properties to the necessities of international market, carry out the analysis of the state and prospects of development of science in corresponding industry (a volume, structure, market type, barriers of going, is into a market), to lay down the short-term and long-term prognoses of international market development, to learn the methods of sale of commodities (services) (efficiency of channels of sale, sale charges, system of location of storage facilities, trade methods), learn a method forming demand (advertisement, sales promotion), choose or specify conception international marketing, that presents purposeful organization influence factor on development enterprise for achievement of the aim.

It is determined, that international marketing of the enterprise is a modern management technology, which helps to intensify the foreign economic activity of the enterprise and increase its competitiveness. The concept of international marketing of the company acts as a means of its adaptation to the growing internationalization and a means of improving efficiency, improving the mechanism of marketing management of its international activities.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПІВДНЯ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВИРОБНИЦТВА ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF SMALL AND THE MIDDLE BUSINESS OF THE SOUTH OF UKRAINE AT PRODUCTION FRUIT AND VEGETABLE PRODUCTS

УДК 338.43:634:635(477.72)

Ковтун В.А.
к.с.-г.н., доцент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У статті зазначається, що протягом останніх років у південному регіоні України відбувся поступовий розвиток плодоовочевої галузі, де задіяні в основному суб'єкти господарювання малого та середнього бізнесу, які функціонують у складних конкурентних умовах. Для збереження своїх ринкових позицій вони повинні орієнтуватися на покращення конкурентоспроможності цієї продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках та поліпшити активізацію своєї інвестиційної діяльності за рахунок як держави, так і внутрішніх та зовнішніх приватних інвесторів. Автором наведено проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу півдня України під час виробництва плодоовочевої продукції. Визначено, що найоптимальнішою підтримкою є Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (УПБРП). Розглянуто особливості формування ринку збуту цієї продукції та прагнення вищезазначеного бізнесу до отримання сертифікатів міжнародних зразків. Визначено, що Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP) спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) для фінансової підтримки сектору плодоовочівництва реалізують проект CLARA.

Ключові слова: *малий та середній бізнес, плодоовочева продукція, виробництво, ринки збуту, Південь України, Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (УПБРП)*

В статье отмечается, что в последние годы в южном регионе Украины произошло постепенное развитие плодоовощной отрасли, где задействованы в основном субъекты хозяйствования малого и среднего бизнеса, которые функционируют в сложных конкурентных условиях. Для сохранения своих рыночных позиций они должны ориентироваться на улучшение конкурентоспособности этой продукции на внутренних и внешних рынках и улучшить активизацию своей инвестиционной деятельности за счет как государства, так и внутренних и внешних частных инвесторов. Автором приведены проблемы и перспективы развития малого бизнеса юга Украины при производстве плодоовощной продукции. Определено, что оптимальной поддержкой является Украинский проект бизнес-развития плодоовощеводства (УПБРП). Рассмотрены особенности формирования рынка сбыта этой продукции и стремление вышеупомянутого бизнеса к получению сертификатов международного образца. Определено, что Украинский проект бизнес-развития плодоовощеводства (UHBDP) совместно с Международной финансовой корпорацией (IFC) для финансовой поддержки сектора плодоовощеводства реализуют проект CLARA.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, плодоовощная продукция, производство, рынки сбыта, Юг Украины, Украинский проект бизнес-развития плодоовощеводства (УПБРП).*

The article states that during the last years in the southern region of Ukraine there has been a gradual development of the fruit and vegetable industry, which involves mainly small and medium-sized businesses operating in difficult competitive conditions. In order to preserve their market position, they should focus on improving the competitiveness of these products on the domestic and foreign markets and improve the revitalization of their investment activities, both at the expense of the state and domestic and foreign private investors. The author presents problems and prospects for the development of small business in southern Ukraine in the production of fruit and vegetable products. It is determined that the most favorable support is the Ukrainian project of fruit and vegetable business development (UHBDP). The peculiarities of the formation of the market of these products and the aspiration of the aforementioned business for obtaining certificates of international samples are considered. It has been determined that the Ukrainian fruit and vegetable business development project (UHBDP), together with the International Finance Corporation (IFC), implements the CLARA project for the financial support of the fruit and vegetable sector.

Key words: *small and medium business, fruit and vegetable production, production, markets, South Ukraine, Ukrainian fruit and vegetable business development project (UHBDP).*

Постановка проблеми. Південь України завжди був лідером сільськогосподарського виробництва і має величезний потенціал для експорту якісних продуктів. Протягом останніх років у регіоні відбувся поступовий розвиток плодоовочевої галузі, де задіяні в основному суб'єкти господарювання малого та середнього бізнесу. Плодоовочева галузь має серйозні проблеми під час свого становлення: це відсутність ринків збуту та перевиробництво продукції. Одна з причин – галузь не має дієвих профільних асоціацій, які б допомагали аграріям аналізувати і прогнозувати свою діяльність із таких питань, як обсяги вирощування плодово-овочевої продукції, ринки її реалізації та тенденції на ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики розвитку виробництва та реалізації плодоовочевої продукції за рахунок активізації діяльності малого иа середнього бізнесу Півдня України вивчають такі вітчизняні нау-

ковці, як: С. Вдовиченко, Л. Барабаш, І. Бандира, О. Гончаров, І. Дидів, О. Капітанська, В. Лимар, С. Петренко, В. Сіленко та інші. Високо оцінюючи значний науковий доробок учених, варто зазначити, що слід продовжувати дослідження з цього питання та зробити узагальнюючі висновки з приводу подальшого розвитку перспективного напряму діяльності аграріїв суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розгляді питань, які стосуються розвитку плодоовочівництва на Півдні України та ролі в цьому малого та середнього бізнесу, а також у необхідності привернення уваги науковців для створення ІТ-рішеннь як у технологічному, так і у фінансовому вирішенні проблем саме для сектору плодоовочівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної фіскальної служби у Херсонській області, станом на 1 липня 2017 року в області налічувалося 53 849 суб'єктів господарювання, віднесених до малого і середнього бізнесу. 99,6% з них є мікропідприємствами, які мають у штаті не більше 10 працівників. Податкові надходження від таких підприємств до бюджетів усіх рівнів становили 63,3% від загального обсягу. Тому можна стверджувати, що малий і середній бізнес є двигуном економіки області, відіграє важливу роль як у зайнятості, так і в реалізації товарів та послуг регіону.

Основними галузями, де працює більшість малих підприємств області, є сільське господарство та торгівля. На них припадає половина всіх зайнятих на малих підприємствах і понад три чверті від обсягу реалізованої малими підприємствами продукції [1].

Протягом 2014–2021 років Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (УПБРП) буде розширювати та розповсюджувати досягнення «Українського проекту розвитку плодоовочівництва», який MEDA реалізовувала з 2008 до 2013 року у Запорізькій області та АР Крим. УПБРП діє в південних областях: Запорізькій, Херсонській, Миколаївській та Одеській. Його мета – підкріплювати та поширювати дієздатність індивідуальних товаровиробників та розвиток можливостей маркетингового ланцюга плодоовочевої продукції, покращити відносини між учасниками ринку. В ньому задіяно 44 000 дрібних та середніх виробників, які приєднані до маркетингового ланцюга плодоовочевої продукції. УПБРП – це державно-приватне партнерство за сприяння Міністерства міжнародних справ Канади (Global Affairs Canada) та MEDA. MEDA також спільно працює з Ізраїльським агентством міжнародного співробітництва в цілях розвитку, яке надає технічну допомогу з плодоовочівництва [2].

Бюджет проекту бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP), спрямованого на грантову підтримку виробників плодоовочевої продукції в південних областях України, оцінюється в 19 млн канадських доларів. З цих коштів станом на кінець 2018 року витрачено менше половини. Завдання цього проекту до квітня 2021 року – максимально ефективно використати ці кошти на допомогу малим і середнім виробникам на Півдні України.

Повноцінна робота в межах проекту, який запустили в 2014 році, розпочалася тільки у 2016 році. Протягом майже двох років здійснювався підготовчий процес. UHBDP займалася пошуком партнерів у регіонах. У 2016 році було реалізовано два проекти, у 2017 році – чотири, а у 2018 році буде реалізовано ще два-три проекти, йдеться про виробництво продуктів з додатковою вартістю [3].

Основна мета Проекту – підвищити рівень добробуту невеликих господарств, які займаються виробництвом плодоовочевої продукції на земельних ділянках від 5 соток, завдяки допомозі у збуті вирощеної ними продукції. Розмір грантової підтримки кожного подання – до 10 тисяч канадських доларів.

Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва навчає та консультує, як правильно виростити, зберегти та продати врожай, використати передовий міжнародний досвід, а також захистити себе на ринку, гідно конкурувати, збільшити свій дохід та покращити добробут. А головне – інвестувати не тільки у розвиток власного бізнесу, а й у знання, навички, розуміння економічних процесів, пізнання законів ведення бізнесу, відкриття нових можливостей та ідей, не боятися експериментувати, застосовувати нові підходи й знання на практиці [4].

Партнером у впровадженні проекту виступає Центр міжнародного співробітництва MASHAV МЗС Ізраїлю, а виконавцем є Менонітська Асоціація Економічного розвитку «MEDA». Партнери надають практичну допомогу для українських малих та середніх виробників плодоовочевої продукції для підвищення рівня їхнього господарювання та конкурентоспроможності продукції. Проект та його партнери також допомагають у встановленні прямих контактів між українськими виробниками плодоовочевої продукції та потенційними іноземними партнерами, підтримують вихід товаровиробників на експортні ринки [5].

Більшість продукції плодоовочевого сектору України вирощується на Півдні. На частку трьох областей (Миколаївської, Одеської, Херсонської) припадає приблизно 25% загального обсягу виробництва. Херсонська область є основним виробником традиційних овочів (борщовий набір) та тепличних овочів. Популярні культури – цибуля (36%), томати (31%), картопля (14%). Миколаївська область є основним виробником томатів (42%) виробляє близько 600 тисяч тонн цих овочів. Одеська область, найбільший регіон з 2 млн. га

орних земель, вирощує такі основні овочеві культури, як картопля (59%), цибуля (15%), томати (12%). Південний регіон має значні потужності з переробки, що становить понад 30% промислового виробництва [6].

Сучасний ринок плодоовочевої продукції України характеризується: великою кількістю малих та середніх виробників, що виробляють продукцію низької якості, та малою кількістю професійних господарств, які пропонують високу якість, але потребують нових технологій для збільшення врожайності продукції. Найбільший сегмент ринку свіжих продуктів – це овочі та фрукти, які забезпечують 60% загальної виручки [6].

Питання попиту та пропозиції плодоовочевої продукції системно не розробляється, тому кожен підприємець вирощує овочі та фрукти на свій розсуд. Фермери, об'єднавшись у кооперативи, зможуть: формувати товарні партії; відстежувати якість продукції; розподіляти витрати, пов'язані зі збутом; інвестувати у спільні склади; збільшити потужності переробки та ін.

Збільшення обсягу свіжих фруктів у мережах супермаркетів, таких як виноград, кісточкові, яблука та груші. Супермаркети рідко купляють місцеву продукцію, оскільки імпортована має високу якість навіть протягом основного сезону українських овочів та фруктів. Ця продукція постачається охолодженою, запакованою, з відповідним строком реалізації продукції. Для національного виробника всі ці додаткові ризики залишаються винятково їхньою проблемою, оскільки супермаркети покладають всі ризики саме на них.

Перспективами розвитку плодоовочівництва є зміна споживацьких трендів – свіжа та здорова їжа, вегетаріанство, що є нішевим сегментом та вимагає появи нових продуктів на ринку (снеки); а також маркетинг та просування продукції – створення брендованої продукції, контрактне вирощування та зростання експорту (валютна виручка, повернення ПДВ, стабільність, більш висока ціна).

За даними Всесвітньої Торгової Організації, експорт українських овочів та фруктів у 2016 році становив 532 млн. доларів, в 2017 – 688, серед яких: овочі (свіжі, сушені, заморожені) – 283; фрукти (свіжі, сушені, заморожені) – 240; перероблені фрукти та овочі (соки, джеми, мармелад та ін.) – 165 млн. доларів [6].

У 2017 році дуже знизився обсяг реалізація овочів. Раніше до 70% овочів купували АР Крим та Східна Україна. Минулого року фермери скоротили площі посівів під овочеві культури на 50%, але і за таких умов мали їх перевиробництво.

За статистичними даними перших двох кварталів 2018 року, експорт сільськогосподарської продукції України виріс на 24%. Цього року на ринки ЄС вдало продавалися слива, заморожена малина, яблука. Згідно з офіційними даними, в серпні цього року українські компанії відвантажили на експорт у 1,6 разу більше цієї продукції, ніж за аналогічний місяць 2017 року. Цим самим аграрії встановили черговий рекорд, за повідомленням аналітиків Української плодоовочевої асоціації УПОА [7].

Південний регіон України не завжди конкурентоспроможний щодо так званого борщового набору. Українські ціни і якість цибулі чи моркви часто не відповідають стандартам інших європейських країн. Однак у аграрних виробників, які вирощують овочеву та плодову продукцію, є інші ринки збуту цієї продукції, крім ЄС. Аграрії області давно працюють із країнами близького Сходу, Азії, Північної Африки і навіть США, реалізуючи консервацію чи іншу готову продукцію. Також лідерські позиції з реалізації плодоовочевої продукції Херсонщини займає ожина, яка експортується за кордон та приносить досить великі прибутки [8].

Світове споживання фруктів та ягід щорічно зростає на 3–4%, органічних – на 8%. Нові світові тренди щодо здорової та правильної їжі, вегетаріанство є основним драйверами цього ринку. Рівень споживання фруктів і ягід в Україні становить 35 кг в рік на душу населення, овочів та баштанних – 104 кг. За рахунок збільшення внутрішнього споживання та імпортозаміщення ринок овочефруктової продукції може зрости на 30–40%.

Серед об'єктивних факторів росту ринку плодоовочевої продукції можуть бути такі: наявний попит на свіжий продукт у великих містах; отримання додаткової вартості за рахунок власного бренда; велика ціна поза основним сезоном (квітень-травень, вересень-жовтень); відносна легкість збуту невеликої кількості продукції.

Спостерігаючи за світовими тенденціями останнього року, можна стверджувати, що кліматичні зміни у сусідніх країнах мотивують українців до нових можливостей. Головним завданням технологів та економістів є правильність їх використання, Можливо, деякі види плодоовочевої продукції, які вважалися стратегічними, такими не будуть, а сконцентрувати варто виробництво на інші види овочевих та плодових культур. Для стратегічного розвитку плодоовочевого спрямування вирощування культур необхідно уважно аналізувати терміни їх дозрівання, урожайність, попит та пропозицію ринку в нашій країні та в країнах сусідів-конкурентів та країнах потенціальних імпортерів нашої продукції.

Українські фермери дедалі частіше прагнуть отримувати сертифікати міжнародних зразків, аби відповідати високим стандартам на ринку ЄС та інших країн. З 1 січня 2018 року українські переробні підприємства запровадили стандарти НАССР. Це система аналізу ризиків та контролю критичних точок, яка дає змогу виявити небезпеки у процесі виробництва та отримувати на виході

якісну і безпечну продукцію. Так само підприємства проходять сертифікацію Global G.A.P. [1].

Перспективними для експорту на ринки ЄС та Великобританії є такі культури: цибуля, огірки, тепличні овочі, баштанні, ягоди, перероблені овочі (заморожені, томатна паста), перероблені фрукти (сік, заморожена черешня). Ягоди краще реалізуються в країнах Перської затоки, а перероблені овочі (заморожені, томатна паста) – на ринках Азії, Китаю, Індії, країн Перської затоки, перероблені фрукти (сік, заморожена черешня) – на ринках США, Єгипту, Китаю, Індії, Японії [6].

За даними опитування ABCA (щорічне дослідження стану малого та середнього бізнесу), за 2016 рік 27% підприємців Херсонщини назвали державу ворогом бізнесу, а ще 57% – перешкодою. Однією з причин такої статистики є відсутність у аграріїв відчуття захищеності. Останнім часом фермери скаржаться на рейдерські захоплення земель і врожаїв. Підприємці хотіли би бачити від держави захист приватної власності, тобто адекватну роботу судів і правоохоронних органів. Бізнесу необхідні постійні умови функціонування, стабільність у законодавстві та особливо у податковій системі. Фермери хотіли би бачити вигідні кредити та компенсацію в оплаті за воду і добрива [9].

Український сектор овочів та фруктів змінює вектор на зовнішній ринок. Але експорт потребує значних капіталовкладень у виробництво, інфраструктуру, сертифікацію, маркетинг. Компанії плодоовочевого сектору прагнуть до втілення нових проектів, спрямованих на підвищення якості продукції, створення потужностей із післяврожайної доробки продукції. Для банківського сектору ця ніша – справжній виклик.

Міжнародна фінансова корпорація (IFC) та Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва об'єднали зусилля для створення IT-рішення саме для сектору плодоовочівництва.

Представникам банків, фінансових установ, кредитних спілок, а також усіх тих, хто кредитує сільгоспвиробників: постачальників матеріально-технічних ресурсів, трейдерів, закупівельників, переробників, необхідно познайомитися з CLARA – інструментарієм оцінки ризиків аграрного кредитування, адаптованим для роботи з виробниками саме плодоовочевої продукції [10].

Реальними перспективами збільшення обсягу виробництва та реалізації плодоовочевої продукції є збільшення тепличного виробництва, що дозволяє отримати більш високу ціну за вирощену продукцію та вийти на експортні ринки у вільні вікна. Це вимагає додаткових коштів для малих та середніх фермерів на кінець 2018 року. 47% із них не визначилися зі своїми планами на майбутнє: не потребують таких коштів 16,4 та потребують –36,6% (рис. 1).

Для реалізації нових проектів необхідне постійне фінансування. Дослідження, проведене серед малих та середніх виробників, які є зареєстрованим бізнесом та шукають фінансові ресурси для підтримки та розвитку власного бізнесу, встановило, що 36 % опитуваних мають потребу у додаткових коштах, а 90% впевнені, що гроші їм знадобляться вже у 2019 році (рис. 2).

Для малого та середнього бізнесу найбільший обсяг можливого фінансування – в межах від 150 до 500 тис. грн. на рік, що становить 39,6% господарств; 24,4% фермерів готові залучити від 500 тис. грн. і більше, і тільки 20,9 та 15,2 % потребують відповідно від 50 до 150 та менше 50 тис. грн. [6].

Український ринок овочів та фруктів – це великі можливості для більшості організацій та представників фінансового сектору. Ринок переживає часи трансформації, яка викликана як зниженням обсягу внутрішнього виробництва, так і переорієнтацією на зовнішній ринок.

Експорт потребує значних капіталовкладень у виробництво, інфраструктуру, сертифікацію, маркетинг. Виконати всі умови можливо лише за наявності доступу до фінансових ресурсів та готовності банківського сектору працювати з компаніями плодоовочевого сектору.

Рис. 1. Потреба в додаткових коштах, %

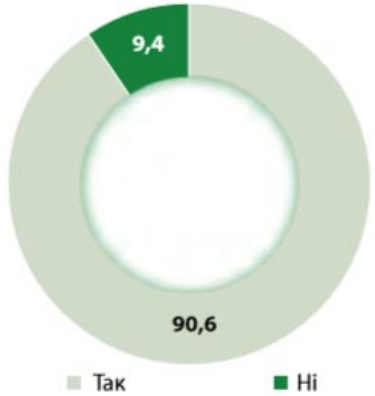


Рис. 2. Можливість виникнення потреби в додаткових коштах, %

Неохоче кредитування плодоовочевого сектору банками України пов'язане з великими ризиками. Завдяки взаємодії з UHBDP тільки «Мегабанк» звернув увагу на цей сектор та має успішні приклади кредитування фермерських господарств, що спонукає працівників банківської сфери розширювати цю сферу діяльності.

Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP) спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) зараз реалізують проект CLARA саме для сектору плодоовочівництва. Це цифрове рішення для установ, що в той чи інший спосіб кредитують сільськогосподарських виробників, а саме для постачальників матеріально-технічних ресурсів, трейдерів, банків, закупівельників, переробників тощо.

CLARA спрощує, прискорює та покращує якість під час оцінки ризиків кредитування та моніторингу кредитів для аграрних виробників. Це відбувається завдяки таким інструментам, як побудова деталізованого прогнозу грошових потоків на базі агрономічної бази даних, порівняльний аналіз, гнучка система припущень, які можна налаштовувати, та набір інструментів для аналізу історичних виробничих та фінансових показників.

Проект CLARA існував винятково для польових культур, але завдяки взаємодії двох проектів IFC та UHBDP банкіри отримали інструментарій для кредитування фермерів, які вирощують плодоовочеві культури. Для аналізу в CLARA доступні картопля рання, томат (на переробку та свіжий на ринок), цибуля, буряк ранній, огірок тепличний, болгарський перець на поливі, морква рання, капуста білокачанна рання, часник, горох, малина, ожина, суниця, яблуко інтенсивне, горіх волоський, фундук, вишня, черешня, слива, груша, абрикос та гарбуз, кавун і диня на поливі,

Високоякісна оцінка ризиків допомагає знизити рівень безнадійних кредитів, що важливо для банківського сектору, а широке охоплення аграрних секторів дозволяє кредитним структурам вийти на нові ринки та диверсифікувати існуючий портфель. Головне – виробники плодоовочевої продукції отримали доступ для фінансування для розвитку та виходу на нові більш прибуткові ринки [10].

У рамках цього Проекту працює бізнес-калькулятор. У калькуляторі три розділи: «Наш бізнес», «Потреби нашої сім'ї», «Порівняння потреб з можливостями бізнесу». Калькулятор може проаналізувати витрати та доходи по 10 культурах. Для отримання результату до клітинки вносяться назви витрат, вказується їх розмір, час, коли вони були зроблені, а також розмір доходу, час його отримання, ринки збуту. Після внесення даних калькулятор одразу ж видає інформацію про собівартість продукції, рентабельність виробництва, розмір доходу. Калькулятор також сам прораховує суму, яку необхідно відкласти «в ящик» для придбання техніки, і багато іншого. Фермерів часто відштовхує бухгалтерія тим, що її потрібно вести. Заповнення калькулятора не вимагає особливих зусиль, не займає багато часу [2].

Висновки з проведеного дослідження. Україна може виробляти велику кількість різноманітної аграрної продукції, в тому числі і плодоовочевої. Населення планети зростає, а отже, і попит на неї буде постійним. Малі та середні підприємці аграрного сектору України переважно продають сировину, а для того щоб продавати готовий конкурентоспроможний продукт, бізнесу потрібна впевненість у майбутньому. Державі необхідно надати пріоритетність у підтримці малого та середнього бізнесу з вирощування та реалізації плодовоовочевої продукції, за таких умов вони вкладатимуть кошти у довгострокові проекти, розширюватимуть її виробництво, більше інвестуватимуть у нові технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антоненко А.Ю., Ковтун В.А. Тенденції розвитку малого бізнесу Херсонщини у плодоовочевій галузі / А.Ю. Антоненко, В.А. Ковтун // IV Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Сучасний рух науки», Way Science, Дніпро, грудень 2018. С. 19–23.

2. Романська О. Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (2017). URL: http://platforma-msb.org/ukrayinskyj-proekt-biznes-rozvytku-plodoovochivnytstva/.

3. Ніколаєв Д. Канадський проект інвестує cad 19 мільйонів на бізнес-розвиток плодоовочівництва (2018). URL: https://nip.gov.ua/kanadskyi-proekt-investuie-cad-19-milioniv-na-biznes-rozvytok-plodoovochivnytstva/.

4. Кухта Н. Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва анонсував нову грантову програму (2018). URL: http://n-sirog.gov.ua/2014-01-14-07-58-53/novyny2018/5052-ukrajinskij-proekt-biznes-rozvitku-plodoovochivnitstva-anon.

5. Міністерство аграрної політики та продовольства України (2017). URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/ukrayina-ta-izrayil-obgovorili-napryami-pogliblennya-spivpraci-v-agrosektori-na-2018-rik-olga-trofimceva.

6. Ніколаєв Д. CLARA відчиняє двері інвестиціям у плодоовочівництво (2018). URL: https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1791-clara-vidchyniaie-dveri-investytsiiam-u plodoovochivnytstvo.

7. Громадська організація «КРИГОЛАМ» Україна експортувала рекордний обсяг замороженої малини (2018). URL: https://shotam.info/ukrayina-eksportuvala-rekordniy-obsyag-zamorozhenoyi-malini-hto-kupuye/.

8. АгроЮг Ожиновий бізнес або вигідне ягідництво на Херсонщині (2018). URL: http://skadnews.in.ua/main/6634-ozhinoviy-bznes-abo-vigdne-yagdnictvo-na-hersonschin-vdeo.html.

9. Антипенко І. Потенціал для експорту – величезний. Про перспективи малого бізнесу півдня України у плодоовочевій галузі (2018). URL: http://nk-online.tv/potentsial-dlya-eksportu-velichezniy-pro-perspektivi-malogo-biznesu-pivdnya-ukrayini-u-plodoovocheviy-galuzi/.

10. Рубан Н. Круглий стіл «Мінімум ризиків! Кредитування в плодоовочевому секторі з CLARA» (2018) URL: https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1783-kruhlyi-stil-minimum-ryzykiv-kredytuvannia-v-plodoovochevomu-sektori-z-clara.

REFERENCES:

1. Antonenko A.Yu. & Kovtun V.A. (2018) Tendenciyi rozvytku malogo biznesu Hersonshhyny u plodoovochevij galuzi [Trends in the development of small business in the Kherson region in the fruit and vegetable sector]. IV Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferenciya «Suchasnyj ruh nauky» [IV International scientific and practical Internet conference "Modern movement of science"]. Way Science 19–23. (in Ukr.)

2. Romanska O. (2017) Ukrainskyi proekt biznes-rozvytku plodoovochivnytstva [Ukrainian project of fruit and vegetable business development]. URL: http://platforma-msb.org/ukrayinskyj-proekt-biznes-rozvytku-plodoovochivnytstva/ (in Ukr.)

3. Nikolaiev D. (2018) Kanadskyi proekt investuie cad 19 milioniv na biznes-rozvytok plodoovochivnytstva [The Canadian project invests a cad of 19 million in fruit and vegetable business development]. URL: https://nip.gov.ua/kanadskyi-proekt-investuie-cad-19-milioniv-na-biznes-rozvytok-plodoovochivnytstva/ (in Ukr.)

4. Kukhta N. (2018) Ukrainskyi proekt biznes-rozvytku plodoovochivnytstva anonsuvav novu hrantovu prohramu [Ukrainian fruit and vegetable business development project announced a new grant program]. URL: http://n-sirog.gov.ua/2014-01-14-07-58-53/novyny2018/5052-ukrajinskij-proekt-biznes-rozvitku-plodoovochivnitstva-anon (in Ukr.)

5. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy (2017) URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/ukrayina-ta-izrayil-obgovorili-napryami-pogliblennya-spiv-praci-v-agrosektori-na-2018-rik-olga-trofimceva (in Ukr.)

6. Nikolaiev D. (2018) CLARA vidchyniaie dveri investytsiiam u plodoovochivnytstvo [CLARA opens the door to investments in fruit and vegetable production]. URL: https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1791-clara-vid-chyniaie-dveri-investytsiiam-u plodoovochivnytstvo (in Ukr.)

7. Hromadska orhanizatsiia «KRYHOLAM» (2018) Ukraina eksportuvala rekordnyi obsiah zamorozhenoi malyny [Ukraine exported a record volume of frozen raspberries]. URL: https://shotam.info/ukrayina-eksportuvala-rekordniy-obsyag-zamorozhenoyi-malini-hto-kupuye/ (in Ukr.)

8. Ahroluh (2018) Ozhynovyi biznes abo vyhidne yahidnytstvo na Khersonshchyni [Blackberry business or advantageous berries in the Kherson region]. URL: http://skadnews.in.ua/main/6634-ozhinoviy-bznes-abo-vigdne-yagdnictvo-na-hersonschin-vdeo.html (in Ukr.)

9. Antypenko I. (2018) Potentsial dlia eksportu – velycheznyi. Pro perspektyvy maloho biznesu pivdnia Ukrainy u plodoovochevii haluzi [The potential for export is enormous. About prospects of small business of southern Ukraine in fruit and vegetable industry]. URL: http://nk-online.tv/potentsial-dlya-eksportu-velichezniy-pro-perspektivi-malogo-biznesu-pivdnya-ukrayini-u-plodoovocheviy-galuzi/ (in Ukr.)

10. Ruban N. (2018) Kruhlyi stil «Minimum ryzykiv! Kredytuvannia v plodoovochevomu sektori z CLARA» [Round-table "Minimum of Risks! Livestock in the fruit and vegetable sector with CLARA»]. URL: https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1783-kruhlyi-stil-minimum-ryzykiv-kredytuvannia-v-plodoovochevomu-sektori-z-clara (in Ukr.)

Kovtun V.A.
Candidate of Agricultural Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance
Kherson State Agricultural University

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF SMALL AND THE MIDDLE BUSINESS OF THE SOUTH OF UKRAINE AT PRODUCTION FRUIT AND VEGETABLE PRODUCTS

South Ukraine has always been a leader in agricultural production and has a huge potential for exporting quality products. In recent years, the region has undergone a gradual development of the fruit and vegetable industry, which mainly engages small and medium business entrepreneurs.

During the 2014–2021 years, the Ukrainian fruit and vegetable business development project (UBBPP) will expand and disseminate the achievements of the Ukrainian fruit and vegetable development project, which MEDA implemented from 2008 to 2013 in the Zaporozhye region and the Autonomous Republic of Crimea. UBBPP operates in the southern regions: Zaporozhye, Kherson, Mykolayiv and Odesa. His goal - to support and extend the capacity of individual commodity producers and to develop the opportunities of the marketing chain of fruit and vegetable products, to improve the relations between market participants

Most products of the Ukrainian fruit and vegetable sector are grown in the South. The share of three oblasts (Mykolayiv, Odesa, Kherson) accounts for about 25% of total production. Kherson region is the main producer of traditional vegetables (borscht set) and greenhouse vegetables. Popular crops are onions (36%), tomatoes (31%), potatoes (14%). Nikolaev region is the main producer of tomatoes (42%) produces about 600 thousand tons of these vegetables. Odessa region, the largest region with 2 million hectares of arable land, grows the following main vegetable crops: potatoes (59%), onions (15%), tomatoes (12%). The southern region has significant processing capacity, accounting for more than 30% of industrial production.

According to the statistics of the first two quarters of 2018, Ukraine's agricultural exports grew by 24%. This year, plums, frozen raspberries, apples successfully sold to the EU markets. According to official data, in August of this year, Ukrainian companies shipped 1.6 times more exports than for the same month in 2017. At the same time, farmers set another record, according to analysts of the Ukrainian Fruit and Vegetable Association of UPAA.

The Ukrainian sector of vegetables and fruits is changing the vector into the foreign market. But exports require significant investment in production, infrastructure, certification, marketing. The companies of the fruit and vegetable sector are striving to implement new projects aimed at improving the quality of products, creating capacity for post-harvest improvement. For the banking sector, this niche is a real challenge.

The implementation of new projects requires constant funding. A survey conducted among small and medium-sized manufacturers that are a registered business and are looking for financial resources to support and develop their own business, found that 36% of respondents need additional funds, and 90% are sure that they will need money already in 2019.

For small and medium-sized businesses, the largest amount of funding ranges from 150 to 500 thousand UAH. per year, representing 39.6% of farms; and 24,4% of farmers are ready to raise from 500 thousand UAH. and more and only 20.9 and 15.2% require 50 to 150 and less than 50 thousand UAH respectively.

The Ukrainian fruit and vegetable market is a great opportunity for most organizations and financial sector representatives. The market is undergoing transformation times, which is caused both by a decrease in the volume of domestic production and a reorientation to the external market.

The Ukrainian fruit and vegetable business development project (UHBDP), together with the International Finance Corporation (IFC), is currently implementing the CLARA project for the fruit and vegetable sector. This is an instrument for assessing the risks of agrarian lending, adapted to work with producers of fruits and vegetables.

The state needs to give priority to supporting small and medium-sized businesses in the cultivation and marketing of fruit and vegetable products, under such conditions they will invest in long-term projects, expand their production, invest more in new technologies.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITY ANALYSIS

УДК 330:322:658.14:658.15

Кудряшова О.О.
студентка
Український державний
хіміко-технологічний університет

У статті розглянуте питання актуальності інвестицій та залучення їх підприємствами для подальшого збільшення оборотних коштів та/або розширення власного виробництва. Досліджена можливість інвестиційної діяльності шляхом аналізу фінансової звітності на прикладі заводу сталевих труб «Титан». Сформовано висновок про сприятливість фінансового середовища досліджуваного підприємства та залучення ним інвестицій у майбутньому.
Ключові слова: *інвестиційна діяльність, інвестиційний аналіз, позиковий капітал, фінансова звітність, залучені інвестиції, дохід.*

В статье рассмотрен вопрос актуальности инвестиций и привлечения их предприятиями для дальнейшего увеличения оборотных средств и/или расширения собственного производства. Исследована возможность инвестиционной деятельности путем анализа финансовой отчетности на примере завода стальных труб «Титан». Сформирован вывод о благоприятности финансовой среды исследуемого предприятия и привлечения им инвестиций в будущем.
Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, инвестиционный анализ, заемный капитал, финансовая отчетность, привлеченные инвестиции; доход.*

The article considers the issue of the relevance of investments and attracting them by enterprises for a further increase in working capital and / or expansion of their own production. The possibility of investment activity was studied by analyzing financial statements on the example of the Titan steel pipe plant. The conclusion about the favorable financial environment of the studied company and attracting investment in the future is formed.
Key words: *investment, investment analysis, borrowed capital, financial statements, attracted investments, incomes.*

Постановка проблеми. Термін «інвестиції» походить від латинського слова «investio», що означає «вкладати». У найбільш широкому тлумаченні інвестиції є вкладенням капіталу з метою подальшого його збільшення. При цьому приріст має бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання цих засобів на споживання в поточному періоді, щоб винагородити інвестора за ризик, відшкодувати йому втрати від інфляції в майбутньому [10].

У практиці бізнесу основні проблеми інвестиційної діяльності досить розповсюджені і типові. Загалом їх можна згрупувати таким чином [1, с. 21]:

– відсутність єдиної методики розрахунку проектів, тобто використання різних форматів представлення даних, припущень тощо. Це особливо актуально під час залучення зовнішніх (сторонніх) виконавців;

– відсутність регламентів. Немає чітко регламентованого, формалізованого процесу управління інвестиційною діяльністю на всіх стадіях життєвого циклу інвестиційних проектів;

– відсутня координація між підрозділами, що відповідають за реалізацію проекту, і підрозділами, які здійснюють планування діяльності компанії;

– відсутність регулярних моніторингів і аналізу реалізації інвестиційних проектів, а також ефективної системи зворотного зв'язку, низький рівень комунікаційного процесу на фірмі.

Характеризуючи сучасний стан інвестиційної діяльності підприємств, зауважимо, що основу інвестиційної діяльності підприємств формує реальне інвестування у різних формах, а саме:

– придбання майнових комплексів;

– нове будівництво;

– реконструкція;

– модернізація;

– оновлення окремих видів обладнання;

– інноваційне інвестування;

– інвестування приросту запасів та оборотних засобів [4].

Вирішення цих проблем лежить у площині розуміння і застосування основних принципів сучасної ефективної системи управління інвестиційною діяльністю компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестицій та управління інвестиційною політикою підприємства хвилювали і хвилюють багатьох учених і практиків, таких як Л.І. Єгорова, М.В. Єгоров, Е.М. Автурханов, А.Е. Суглобов, Ю.І. Черкасова, Д.А. Ендовицкий, Г.В. Ердман, П.І. Вахрін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення та аналіз на практичному прикладі інвестиції підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У групі підприємств, що випускають безшовні, зварні круглі і некруглі труби, обсяг виробництва зростає. У 2016 році проти 2015 року темп зростання обсягу продукції становив у середньому 108,9%, а в 2017 році проти 2016 року – 118,4%. Подальше нарощування темпів вимагає інвестиційних вкладень на модернізацію обладнання та оновлення технологій. Щорічне збільшення ступеня зносу за цією групою підприємств становить 7%, а оновлення фондів у 2015 році становило 3,2%, у 2016 році – 9,3%. Тобто зростання витрат на оновлення не зможе фінансуватися тільки за рахунок амортизаційних відрахувань і вимагає інвестиційних вкладень з інших джерел. Тому для кожного

підприємства важливим є ефективне управління структурою джерел інвестиційного капіталу [2].

Метою підприємства є отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників від здійснення виробничої діяльності.

Для того щоб визначити стан інвестиційної діяльності підприємства, проведемо аналіз даних фінансової звітності підприємства за 2017 рік.

За отриманими даними бачимо, що сума інвестицій на ВАТ Завод сталевих труб «Титан» станом на 1 січня 2018 р. становила 4100 тис. грн, з них довгострокових інвестицій – 1060 тис. грн., а короткострокових – 3040 тис. грн. За звітний період сума інвестицій зменшилася на 210 тис. грн. Це відбулося за рахунок зменшення короткострокових вкладень.

Залучені інвестиції станом на 1 січня 2018 р. становили 224 890 тис. грн. і збільшилися за рік на 30 660 тис. грн. Сума залучених інвестицій дорівнює 133 400 тис. грн., які також збільшилися на 21 290 тис. грн. Короткострокові позики і кредити становили 90 440 тис. грн. та збільшилися за рік на 9270 тис. грн. Довгострокові зобов'язання становлять усього 0,5%.

Далі визначаємо суму і структуру доходів, витрат, надходжень і виплат з інвестицій. Необхідні дані наведені в таблиці 2.

Результати розрахунків в таблиці 2 дають можливість зрозуміти, що робота керівництва ВАТ Завод сталевих труб «Титан» в період з 2016 по 2017 рік була спрямована на збільшення активів за рахунок залучення інвестицій шляхом випуску і реалізації акцій, довгострокових і короткострокових позик і кредитів. У 2017 році підприємством випущено і реалізовано акцій на суму 21 290 тис. грн., а в 2016 році – на 15 000 тис. грн. Притягнуто довгострокових і короткострокових позик і кредитів на початок 2017 року на суму 9500 тис. грн, а на кінець року – на 22 000 тис. грн. Також за даними таблиці видно, що надходження інвестицій має позитивну тенденцію, їх сума значно вища, ніж вкладення коштів в інвестиції. У 2017 році довгострокові і короткострокові вкладення становили лише 3760 тис. грн. Відповідно

Таблиця 1

Дані інвестиційної діяльності ВАТ Завод сталевих труб «Титан»

Показники	2017 рік		Відхилення
	На початок звітного року	На кінець звітного року	
Одиниці виміру	тис. грн	тис. грн	тис. грн
Інвестиції в цінні папери	260	310	50
Інвестиції в дочірні підприємства	390	570	180
Займи, які надаються організаціям на термін більше 12 місяців	150	180	30
Загалом довгострокових інвестицій	800	1060	260
Короткострокові інвестиції	3510	3040	-470
Всього інвестицій	4310	4100	-210
Залучені інвестиції	112110	133400	21290
Довгострокові зобов'язання	950	1050	100
Короткострокові займи та кредити	81170	90440	9270
Всього залучених інвестицій	194230	224890	30660

Таблиця 2

Доходи, надходження і виплати від інвестиційної діяльності

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення
Доходи від інвестиційної діяльності Дивіденди, отримані від дочірніх та асоційованих підприємств	350	290	-60
Отриманні відсотки	500	400	-100
Загалом доходів	850	690	-160
Витрати від інвестиційної діяльності Сплачені відсотки	12300	11900	-400
Сплачені дивіденди	15850	15900	50
Загалом витрат	28150	27800	-350
Надходження від інвестицій Надходження від випуску акцій на капітал	15000	21290	6290
Надходження довгострокових і короткострокових кредитів і позик	9500	22000	12500
Загалом надходжень	24500	43290	18790
Вкладені довгострокові і короткострокові кредити і позики	3600	3760	160
Загалом виплат	3600	3760	160

організація має незначну суму доходів від інвестицій і великі витрати зі сплати дивідендів і відсотків.

Так, у 2017 році доходи від дивідендів становили всього 209 тис. грн., а отримані відсотки – 400 тис. грн, тоді як витрати з виплати дивідендів – 15 900 тис. грн., а з виплати відсотків – 11 000 тис. грн.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналіз інвестиційної діяльності – це важливий елемент у системі управління інвестиційною діяльністю підприємства. На основі результатів інвестиційного аналізу розробляються й обґрунтовуються інвестиційна політика підприємства, його стратегія і тактика, приймаються інвестиційні рішення. [8, с. 57]

Інвестиційний аналіз передує рішенням і діям, обґрунтовує їх, є основою наукового управління інвестиційним процесом, забезпечує його об'єктивність та ефективність. Слід зазначити [3, с. 68], що аналіз інвестиційної діяльності є засобом не тільки обґрунтування інвестиційних проектів і програм, але й контролю за їх виконанням.

Тож за результатами розрахунків, які були проведені вище, можна дійти висновку, що все вказує на ефективне використання позикового капіталу і подальшу можливість залучення позикових коштів, які будуть спрямовані на підвищення ефективності роботи підприємства та збільшення прибутку згодом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федяков М.И. Деньги к деньгам: инвестиционная практика бизнеса / М.И. Федяков. 2008. 92 с.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку. URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115512/156/templ (дата звернення 12.11.2018).
3. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. М.: «Дело», 1997. 1008 с.
4. Бланк І.О. Управління використанням капіталу. Особливості форми фінансового інвестування капіталу / І.О. Бланк. URL: http://megos.org.ua/books-finansy-1.html.
5. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [монографія] / М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова, І.М. Грищенко та ін. Суми: ВТА «Університетська книга», 2008. 1050 с.
6. Ізмайлов К.В. Фінансовий аналіз: [Навчальний посібник] / К.В. Ізмайлов. К.: МАУП, 2000. 152 с.
7. Гончаренко І.В. Активізація інвестиційного процесу в Україні / І.В. Гончаренко, К.О. Шумська // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. 2014. No 5. С. 3–7.
8. Орлов В. Підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання / В. Орлов, К. Купріянов, О. Орлова // Економіст. 2010. No 10. С. 56–58.
9. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: [Навчальний посібник] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
10. Чухно А.А. Основи економічної теорії. Інвестиції: сутність, стимули, детермінанти, співвідношення із заощадженням і доходом / А.А. Чухно. URL: https://finlit.online/page/chuxnoiother/ist/ist-5--idz-ax232.html.

REFERENCES:

1. Fedyakov M.I. Den'gi k den'gam: investitsionnaya praktika biznesa / M.I. Fedyakov. 2008. 92 s.
2. Aghentstvo z rozvytku infrastruktury fondovogho rynku. URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115512/156/templ (data zvernennja 12.11.2018).
3. Hytman L.Dzh., Dzhonk M.D. (1997) Osnovy ynvestyrovanyya [Fundamentals of Investing]. Moscow: «Delo», p. 1008. (in Russian)
4. Blank I. (2010) Managing the use of capital: Peculiarities of Financial Capital Investment Forms [Upravlinnia vykorystanniam kapitalu. Osoblyvosti formy finansovoho investuvannia kapitalu]. URL: http://megos.org.ua/books-finansy-1.html.
5. Denysenko M.P. (2008) Investytsiyno-innovatsiyna diyal'nist': teoriya, praktyka, dosvid [Investment and innovation activity: theory, practice, experience]. Sumy: VTA «Universytets'ka knyha», p. 1050. (in Russian)
6. Izmaylov K.V. (2000) Finansovyy analiz: Nav.posib [Financial analysis: Naval means]. Kyiv: MAUP, p. 152. (in Ukrainian)
7. Honcharenko I.V. (2014) Aktyvizatsiya investytsiynoho protsesu v Ukrayini [Activation of the investment process in Ukraine]. Kharkiv: Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchayeva, No 5, pp. 3–7. (in Ukrainian)
8. Orlov V. (2010) Pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstv u suchasnykh umovakh hospodaryuvannya [Increasing the efficiency of enterprises in modern economic conditions]. Kharkiv: Ekonomist, No 10, pp. 56–58. (in Ukrainian)
9. Podol's'ka V.O., Yarish O.V. (2007) Finansovyy analiz [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, p. 488. (in Ukrainian)
10. Chukhno A.A. Osnovy ekonomichnoji teoriji. Investyciji: sutnistj, stymuly, determinanty, spivvidnoshennja iz zaoshhadzhennjam i dokhodom [Elektronnyj resurs] / A.A. Chukhno. URL: https://finlit.online/page/chuxnoiother/ist/ist-5--idz-ax232.html.

Kudryashova O.O.
Student
Ukrainian State Chemical Technology University

ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITY ANALYSIS

Purpose of the article. Study and analysis of investment activities on the example of the steel pipe plant "Titan", as well as the following tasks: disclosure essence of the concept of "investment"; conducting diagnostics of the financial condition of the example of a particular company; carrying out the necessary calculations using data on investment activities, as well as data on income and payments from the investment activities of a particular enterprise; formation conclusions on the results obtained and proposals for the improvement of investment activity, if necessary

Research methodology. Methodological basis of the work have become instructive and methodological materials, assessments of financial and economic activities, investment activities and rationales for its development directions. In the process of disclosing the topic of this work, general scientific methods of statistical and economic analysis were used. The empirical base was the materials published in the earlier editions.

Results. Based on the financial statements, data on the investment activities of the enterprise were formed and the size of investments in other organizations and own production, as well as their structure and change for 2017 were determined.

According to the results of data on income, receipts and payments from investment activities, the main activity of the enterprise was determined, the necessary calculations were carried out and the amounts and structure of income, costs and payments on investments for 2016-2017 which were analyzed.

The practical significance. The practical significance of the study lies in the fact that the main provisions and conclusions of the work are focused on widespread use:

– when developing methods for analyzing investments in enterprises, taking into account the interests of different groups of investors;

– while managing the investment attractiveness of an enterprise for attracting investments from the part of its management.

In particular, the proposed method for analyzing the investment attractiveness of an enterprise has practical significance.

РОЛЬ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

ROLE OF SELF-MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION MANAGEMENT PROCESS

УДК 338.58:65.014

Лазоренко Т.В.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Зробок О.О.
студент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Потапова В.П.
студентка
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуті питання, пов'язані з технологіями самоменеджменту, з використанням ефективних методів досягнення економії ресурсів, найціннішим з яких є час. Показано, що застосування методів самоменеджменту під час управління організацією дає змогу підвищити продуктивність праці робітників та максимізувати економічний ефект від їхньої діяльності. Дотримання правил самоменеджменту щодо завчасного планування, чіткої організації власного розпорядку дня, самомотивації, самоконтролю та саморегулювання працівників сприятиме якісному виконанню завдань та досягненню поставлених цілей організації в найкоротші строки. Тому авторами доведено доцільність активізації керівників підприємств у напрямі використання в практичній діяльності основних правил і методів самоменеджменту. При цьому зазначається, що для досягнення вершин самоменеджменту потрібно постійно розвиватися та самовдосконалюватися.

Ключові слова: *самоменеджмент, ефективне використання часу, соціально-психологічні фактори, організація, працівник, керівник.*

В статье рассмотрены вопросы, связанные с технологиями самоменеджмента, с использованием эффективных методов достижения экономии ресурсов, самым ценным из которых является время. Показано, что применение методов самоменеджмента при управлении организацией позволяет повысить производительность труда работников и максимизировать экономический эффект от их деятельности. Соблюдение правил самоменеджмента касаемо заблаговременного планирования, четкой организации собственного распорядка дня, самомотивации, самоконтроля и саморегулирования работников будет способствовать качественному выполнению задач и достижению поставленных целей организации в кратчайшие сроки. Поэтому авторами доказана целесообразность активизации руководителей предприятий в направлении использования в практической деятельности основных правил и методов самоменеджмента. При этом отмечается, что для достижения вершин самоменеджмента нужно постоянно развиваться и самосовершенствоваться.

Ключевые слова: *самоменеджмент, эффективное использование времени, социально-психологические факторы, организация, работник, руководитель.*

The article deals with issues related to the technology of self-management, using effective methods to achieve savings of resources, the most valuable of which is time. It is shown that the use of methods of self-management in the management of the organization allows to increase the productivity of workers and maximize the economic effect of their activities. Compliance with the rules of self-management with regards to advance planning, clear organization of own daily routine, self-motivation, self-control and self-regulation of employees will contribute to the qualitative fulfillment of tasks and the achievement of the organization's goals in the shortest possible time. Therefore, the authors proved the expediency of activating the managers of enterprises in the direction of using in practice the basic rules and methods of self-management. At the same time, it is noted that in order to reach the heights of self-management, it is necessary to constantly evolve and improve ourselves.

Key words: *self-management, effective using of time, socio-psychological factors, organization, employee, manager.*

Постановка проблеми. Людство дедалі більше розвивається. Життя стає все більш швидким та стрімким. Кількість різноманітних дій, які потрібно виконати, та обсяг інформації, який потрібно охопити, дуже значні, тому постає питання ефективного управління собою та своїм часом. Коли ми впевнено володіємо навичками управління часом, то можемо вивільнити його частину на дозвілля, відпочинок. Повне ігнорування принципів самоменеджменту призводить до повного зриву «дедлайнів», нервового та фізичного виснаження, депресії тощо.

Як ми бачимо, у межах самоменеджменту центральне місце займає поняття часу. Час із філософської позиції – це міра зміни будь-якого об'єкта світу. Це невідновний ресурс для змін, тому якщо витрачати його даремно та не управляти ним, то повернути його вже буде неможливо.

Управлінням своїм часом – це планування, організування часу, самомотивація, самоконтроль та саморегулювання з метою ефективного витрачання часу для задоволення своїх потреб та досягнення поставлених цілей.

Управління часом здійснюється за допомогою самоменеджменту.

Самоменеджмент (або тайм-менеджмент) – управління часом із застосуванням методів оптимального його використання. Самоменеджмент допомагає виконати такі завдання:

– спланувати працю (наприклад за допомогою ведення блокноту);

– організувати працю шляхом послідовного або паралельного виконання дій;

– мотивувати себе кращими результатами праці, можливістю задовольнити свої потреби та мати вільний час;

– контролювати дотримання виконання праці;

– регулювати певні затримки під час роботи, усувати лінь, страх перед роботою.

Відомий фахівець у сфері менеджменту Ален Маккензі стверджував: «Немає нічого легшого, ніж бути зайнятим. І немає нічого важчого, ніж бути результативним» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика самоменеджменту є новою та багатоаспектною. В.І. Андреєва в своїх працях розкриває особливість розвитку творчої особистості шляхом самовпливу й самоконтролю людини. Т.Р. Гуменнікова, розглядаючи підготовку студентів до особистісно-орієнтованої виховної діяльності, аналізує самоменедежмент творчого зростання; Н.П. Лукашевич у своїх роботах запропонував розглядати самоменеджмент як адаптацію та розвиток, що є обов'язковими елементами кар'єри людини.

На думку Т.Р. Гуменнікової, «головна мета самоменеджменту полягає в тому, щоб максимально використовувати власні можливості, обдумано управляти перебігом свого життя і перемагати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті» [2].

Вище було зазначено, що повсякденне життя стрімко змінюється. Це вимагає від менеджерів постійного самонавчання, самопідготовки, підвищення кваліфікації, професіоналізму.

Організація або підприємство не в змозі взяти на себе розвиток усіх навичок менеджерів. Як відзначили М. Вудкок і Д. Френсіс [3], це призведе до виснаження ресурсів організації і підриву її стабільності.

Отже, постійне зростання та саморозвиток стають для менеджера необхідністю та є головною метою самоменеджменту.

Разом із тим можна стверджувати, що проблема самоменеджменту є не до кінця вивченою та потребує більш поглибленого розгляду.

Постановка завдання. Метою статі є аналіз основи самоменеджменту та визначення можливості його використання для організації самоуправління власною діяльністю менеджера.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить часто виникають ситуації, коли в короткі строки потрібно виконати значний обсяг роботи. Якщо завчасно та раціонально не спланувати і після цього організувати свій час, то виконання завдань перетвориться в повний хаос, оскільки дії будуть повністю невпорядкованими, а часу катастрофічно не вистачатиме. Таке явище, яке характерне для тих, хто навчається або працює, називають «завалом» [3].

У такому разі потрібно застосовувати методи тайм-менеджменту, які покликані максимізувати продуктивність праці та мінімізувати витрати часу на її виконання шляхом послідовного планування часу та виконання завдань.

Те саме стосується управління підприємством, яке перебуває в постійно мінливому зовнішньому та внутрішньому середовищі та головна мета якого – максимізація прибутку – неможлива без постійного розвитку та вдосконалення. Тому першочерговими якостями керівників підприємств повинні бути [4]:

– творче мислення та підхід до розв'язання великої кількості проблем;

– інноваційність;

– прагнення до успіху;

– розуміння своїх сильних та слабких сторін, можливостей та загроз;

– готовність до ризику.

За твердженням В.Ф. Токарєва, еволюція техніки самоменеджменту включає три етапи:

1) метод спроб і помилок у розробленні та впровадженні техніки самоменеджменту;

2) розподіл праці в певній галузі;

3) систематизація знань у техніці особистої праці.

Виділяють 5 підсистем самоменеджменту:

1) саморегуляція – управління на підсвідомому рівні;

2) аналіз своїх дій і здібностей;

3) адаптація – пристосування до змін середовища;

4) раціоналізація – поліпшення своїх дій;

5) розвиток – свідома зміна себе [1].

Особливості самоменеджменту такі:

1) дія повинна мати кінцевий результат;

2) об'єкт і суб'єкт діяльності еквівалентні (дія спрямовується на самого себе);

3) людина як суб'єкт самоменеджменту виступає джерелом дій.

Самоменеджмент в економічній літературі розглядається з позицій особистих технологій саморозвитку та самовдосконалення.

Під час вирішення повсякденних завдань і проблем люди часто не замислюються про те, що мають справу з самоменеджментом. Але для досягнення видимих результатів важливо підійти до цієї справи усвідомлено й послідовно.

Для того щоб досягнути поставленої мети та виконати всі поставлені завдання, в тайм-менеджменті потрібно дати відповіді на такі запитання:

1) «Чого я хочу досягти?»;

2) «Яке в мене бачення успіху?»;

3) «Чи вірю я у свій успіх і чому?»;

4) «Які цілі я поставив для досягнення успіху?»;

5) «Чи готовий я не падати духом під час невдач?».

У самоменеджменті виділяють низку функцій.

– Цілепокладання – формування мети та уявлення кінцевого результату діяльності. При цьому є правило, що успіх, тобто досягнення поставленої цілі, повинен бути не випадковим, а запланованим, оскільки тоді його вірогідність буде набагато вищою. Мету слід розділити на короткострокову

(оперативну), середньострокову (тактичну) та довгострокову (стратегічну).

– Планування – розроблення плану та стратегії дії задля досягнення поставлених цілей. У цьому разі об'єктом планування є час. Чим краще сплановано час, тим краще він може бути використаний для задоволення потреб та реалізації інтересів людини. При цьому планування часу чимось нагадує бізнес-план. Коли ми складаємо бізнес-план, то спочатку вкладаємо інвестиції в проект та витрачаємо значні ресурси та кошти, але через деякий час – період окупності – ми, навпаки, починаємо отримувати прибуток від ефективної реалізації проекту. Так само з часом. Для того щоб у майбутньому на ньому виграти, зекономити та отримати купу вільного часу, зараз потрібно його витратити на планування [3].

– Прийняття рішень, тобто вибір одного варіанту з альтернативних.

– Організація часу – визначення графіку та розкладу виконання завдань по годинах, днях, тижнях, місяцях тощо.

– Самоконтроль – дотримання визначеного графіку виконання завдань, контроль за якістю їх виконання.

– Інформаційно-комунікаційна функція, яка є містком, що зв'язує решту функцій [4].

У кожній особистості від народження закладено всі потрібні якості для того, щоб жити, розвиватися, вдосконалюватися, допомагати собі самому справлятися зі своїми проблемами. Кожна особистість влаштована так, щоб вона сама собі допомагала. Самопоміч, напевно, – справжня допомога. «Люди – господарі своєї долі». Про це говорить Вільям Шекспір, пропонуючи самому навчитися керувати власною долею, привносити гармонію в своє життя.

Самоменеджмент, як і самомотивація, є важливим моментом не тільки в роботі і її пошуку, але й в буденному житті суспільства, яке прагне до досягнення поставлених перед собою цілей. Слід не тільки вчитися управляти своїм часом, але також навчитися виробляти внутрішнє бажання працювати і досягати поставлених цілей, яке викликане конкретними стимулами [3].

Внутрішній шлях самовдосконалення набагато складніший, але він себе виправдовує. У пріоритеті стоїть внутрішній душевний комфорт, визначення своїх цілей і бажань над зовнішнім боком благополуччя. На жаль, ми часто прагнемо досягти зовсім не своїх бажань, оскільки вони нав'язані нам бажаннями і цілями того соціуму, в якому ми живемо. Через це поставлені цілі або не досягаються, або ж досягаються за довший час [5].

Найбільш швидкий спосіб підтягнути себе – це прислухатися до своїх внутрішніх імпульсів. Для цього насамперед варто звернути увагу на свої фізіологічні потреби. Для задоволення більшості з них будуть необхідні матеріальні засоби, які ви не зможете отримати, якщо не будете діяти. Потребами другого рівня є безпека і впевненість у завтрашньому дні. Так, людина завжди має потребу в житлі, дозвіллі, а також їй необхідний запас певних коштів. Сила мотивації для кожної людини своя, сила внутрішніх принципів залежить саме від цілей і стимулів. Основним фактором самомотивації є громадська думка, незважаючи на те, що багато заперечують її вплив на себе. Наведемо приклад: люди можуть ходити на роботу тільки для того, щоб про них не говорили, що вони ледарі, і при цьому все життя працювати за копійки та не просуватися по кар'єрних сходах. А для деяких людей самомотивація є тим, що веде до кар'єрного зростання, отримання високого соціального статусу, а також високих грошових доходів. З цього випливає, що самомотивація базується на потребах людини, які визначає піраміда Маслоу. На нижньому рівні стоять фізіологічні потреби. Після того як вони будуть повністю задоволені, у людини з'явиться впевненість у завтрашньому дні, стабільність свого становища і безпеки .

Вимоги до структури тайм-менеджменту:

– ефективність, цілеспрямованість;

– реалізація сприятливих умов праці;

– чітке формування обов'язків;

– планування майбутнього повинно спиратися на минулий досвід;

– гнучкість до змін організаційної структури тайм-менеджменту [6].

В основі тайм-менеджменту лежить головний принцип, що не ми повинні підкорятися роботі, а вона нам.

Самоменеджмент допомагає скласти чіткий розпорядок дня для виконання всіх поставлених завдань.

У межах самоменеджменту пропонуються такі правила, які потрібно виконувати протягом дня:

– день починати слід із гарним настроєм;

– щодня прокидатися та починати роботу слід в один і той самий час;

– перед тим як розпочати виконання завдань, слід переглянути попередньо складений план, внести корективи та запам'ятати його;

– передусім виконати найскладніші завдання, а на вечір, коли продуктивність праці йде на спад, залишити найпростіші;

– під час виконання роботи потрібно намагатися стримувати себе від незапланованих, спонтанних дій, що не стосуються поставленого завдання;

– дотримуватися помірного темпу роботи та робити паузи після завершення кожної логічної частини завдань; перед початком нової частини зробити попередню підготовку та ознайомлення з умовою завдання;

– під час виконання конкретної логічної частини завдання намагатися сконцентруватися на процесі так, щоб він був безперервним;

– якщо вже почати роботу, то не відволікатися від неї, бо продовження роботи після перерви вимагає деякого часу для пригадування її змісту;

– працювати потрібно в спокійній обстановці з мінімальними стресами.

Коли робочий день завершено, необхідно підбити підсумки, визначити досягнуті результати та скласти план на наступний день.

Висновки з проведеного дослідження. Самоменеджмент необхідно розуміти як почергове і цілеспрямоване використання ефективних способів, прийомів і технологій самореалізації і саморозвитку менеджера, як прийнятне і розумне планування трудового і особистого часу. Першорядні функції самоменеджменту – постановка цілей, складання плану, прийняття постанов, здійснення і організація, контроль, інформація та комунікація.

Більшість наведених і проаналізованих концепцій самоменеджменту створені на головній ідеї роботи людини над собою для реалізації власних цілей.

Тайм-менеджмент дає змогу працівникам організації ефективно спланувати свій час так, щоб максимізувати результативність роботи компанії, а значить, максимізувати економічний ефект. При цьому самоменеджмент починається з кожної людини окремо. Він виходить із того, що кожен із нас є окремою організацією, яка має раціонально використовувати час як дуже цінний ресурс. Якщо кожен працівник буде це робити, то результат кожного агрегатуватиметься в загальний фінансовий результат підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чкан А.С. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві / А.С. Чкан, І.В. Ганза // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 1(25). С. 261–266.

2. Гуменникова Т.Р. Забезпечення вузівської підготовки фахівця до особистісно орієнтованого виховання в світлі концепціїї болонського процесу / Т.Р. Гуменникова // Вісник Глухівського державного педагогічного університету. Серія: педагогічні науки. Глухів: ГДПУ, 2008. Вип. 12. 244 с.

3. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер: для руководителя-практика / М. Вудкок, Д. Френсис: [пер. с англ.]. М.: Дело, 1991. 320 с.

4. Грабчак О.В. Планування робочого часу як вагомий фактор професійного успіху / О.В. Грабчак. Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». 2013. № 1. С. 69–72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpkhist_2013_I_17.

5. Андрющенко К.А. Теоретичні аспекти самоменеджменту: умови виникнення і розвитку. Ефективна економіка. 2010. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&2=258

6. Хроленко А.Т. Самоменеджмент / А.Т. Хроленко. М.: Экономика, 2015. 250 с.

7. Буняк Н.М. Самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 18. С. 185–188.

8. Волотовська Т.П. Самоменеджмент керівника загально-освітнього навчального закладу як основа його самоосвітньої діяльності. Теорія та методика управління освітою. 2015. № 2. URL: http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_18/18-Болотовская.pdf.

9. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента: [учеб. пособ.] / Н.П. Лукашевич. [2-е изд., испр.]. К.: МАУП, 2004. 360 с.

10. Шейнов В.П. Практические приемы менеджмента: учеб. пособие / В.П. Шейнов. М.: Амалфея, 2005. 160 с.

REFERENCES:

1. Chkan A.S. Samomenedzhment yak golovniy instrument sistemi motivatsiynogo menedzhmentu na pidpriemstvi a [Self-management as the main tool of the system of motivational management at the enterprise]. Scientific works collection of the Taurian state agrotechnological university (economic sciences). 2014. № 1(25). Pp. 261–266. (in Ukrainian)

2. Gumennikova T.R. Zabezpechennya vuzivskoyi pidgotovki fahivtsya do osobistisno orientovanogo vihovannya v svitli kontseptsiyiyi bolonskogo protsesu a [Provision of high school specialist training to personally oriented education in the light of the concept of the Bologna process]. The Bulletin of the Glukhiv State Pedagogical University. Series: pedaogical sciences. Glukhiv: GDPU, 2008. Ed. 12. 244 pp. (in Ukrainian)

3. Vudkok M. Raskreposchennyiy menedzher: dlya rukovoditelya-praktika [Uncovered manager: for the supervisor-practitioner]. M.: Case, 1991. Pp. 320. (in Russian)

4. Grabchak O.V. Planuvannya robochogo chasu yak vagomiy faktor profesiynogo [Planning of working time as a significant factor of professional success] [Electronic resource]. Collection of scientific works of the Khmelnitsky Institute of Social Technologies of University "Ukraine". 2013. № 1. P. 69–72. Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpkhist_2013_I_17 (in Ukrainian)

5. Andryuschenko K.A. Teoretichni aspekti samomenedzhmentu: umovi viniknennya i rozvitku. Efektivna ekonomika. [Theoretical aspects of self-management: conditions of origin and development.] 2010. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&2=258 (in Ukrainian)

6. Hrolenko A.T. Samomenedzhment [Self-management] Moscow: Ekonomics, 2015. P. 250. (in Russian)

7. Bunyak N.M. Samomenedzhment yak mistetstvo samorozvitku osobistosti. Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki. [Self-management as an art of self-development of personality. Global and national problems of the economy.] 2017. № 18, pp. 185–188. (in Ukrainian)

8. Volotovska T.P. Samomenedzhment kerivnika zagalno-osvitnogo navchalnogo zakladu yak osnova yogo samoosvitnoyi diyalnosti. Teoriya ta metodika upravlinnya osvitoyu. [Self-management of the head of the general educational institution as the basis of his self-education activity. Theory and methodology of edu-

cation management.] 2015. № 2. URL: http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_18/18-Болотовская.pdf (in Ukrainian)

9. Lukashevich N.P. Teoriya i praktika samomenedzhmenta [Theory and practice of self-management]: [studies. allowance.] [2nd ed., Rev.]. K.: MAUP, 2004. Pp. 360. (in Russian)

10. Sheinov V.P. Prakticheskie priemyi menedzhmenta [Practical techniques of management]: studies. manual. M.: Amalthea, 2005. Pp. 160. (in Russian)

Lazorenko T.V.
Ph.D., Associate Professor of Management
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Zrobok O.O.
Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Potapova V.P.
Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

ROLE OF SELF-MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION MANAGEMENT PROCESS

This article discusses the basics of self-management, the essence of which in managing one of the most valuable resources – time.

Due to the rapid development of society, the speed of information transfer, the fulfillment of tasks have accelerated significantly, which puts the manager, the employee in need to efficiently manage their working time through their planning, organization, self-motivation, self-control and self-regulation.

In the course of an employee’s activity, self-management performs a number of functions, namely, it helps to set a goal and formulate ways to achieve it using a work plan, in which it will be broken down into various minor tasks, having accomplished that, the goal can be achieved.

To do this, you need to clearly plan and organize your time so as not to leave everything at the last moment, when all the accumulated business turns into a blockage, raking which the employee spends a huge amount of his strength, energy and nerves, which leads to virtually zero productivity of labor.

If, however, to perform operations sequentially, alternating them intermittently, it is possible to significantly increase the productivity of labor. When doing work, you should not be distracted, be concentrated, go on a break only after the completion of its logical part.

Although the planning of the daily routine requires a certain amount of time, but it pays off with its savings due to high productivity of labor, which helps the company to achieve maximum profit.

In order to reach the heights of self-management, you need to constantly evolve. Self-development is the basis of self-management. It includes the desire for knowledge of new, mastering new skills, abilities, expanding your own capabilities. Such a manager will use creative and non-standard approaches to solving a huge number of tasks, which will ensure him and his company success and efficiency, which are the goals of self-management.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE KHERSON REGION

УДК 330.341.1

Макаренко С.М.
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту і адміністрування
Херсонський державний університет
Стоянова І.Р.
студентка
Херсонський державний університет
Коптяєва В.В.
студентка
Херсонський державний університет

У статті проведено аналіз сучасних методичних підходів до загального оцінювання розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Здійснено оцінювання рівня інвестиційної привабливості Херсонської області. Обґрунтовано доцільність інвестування у розвиток легкої промисловості. Визначено основні умови збільшення обсягів залучення інвестиційних ресурсів.

Ключові слова: *прямі інвестиції, тіньова економіка, розвиток адміністративно-територіальних одиниць, інвестиційна привабливість Херсонської області, легка промисловість.*

В статье проведен анализ современных методических подходов для общего оценивания развития административно-территориальных единиц. Проведено оценивание уровня инвестиционной привлекательности Херсонской области. Обоснована целесообразность инвестирования в развитие легкой промышленности. Определены основные условия увеличения объемов привлечения инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: *прямые инвестиции, теневая экономика, развитие административно-территориальных единиц, инвестиционная привлекательность Херсонской области, легкая промышленность.*

The article analyzes the modern methodological approaches to the overall assessment of the development of administrative-territorial units. The level of investment attractiveness of the Kherson region is estimated. The expediency of investment in the development of light industry. The main conditions for increasing the volume of investment resources are defined.

Key words: *direct investments, shadow economy, development of administrative-territorial units, investment attractiveness of Kherson region, light industry.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування для втримання наявних позицій та забезпечення подальшого нарощування виробничого та фінансового потенціалу суб'єктам господарювання усіх форм власності необхідно забезпечити перманентне впровадження інноваційних технологій у всі сфери господарської діяльності. В умовах майже відсутньої фінансової підтримки від органів державної влади та місцевого самоврядування, надмірно високих відсоткових ставок за користування позиковим капіталом зазначене можливе лише за рахунок залучення інвестиційних ресурсів вітчизняного та закордонного походження. Зазначене визначило актуальність теми дослідження, її завдання та зміст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств активно обговорюються і висвітлюються в літературі, зокрема в роботах І.П. Андрушкова, О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишина [1], І.О. Бланка [2], С.О. Гуткевича [3], С.О. Кушнір [4], Т.В. Майорової [5], Н.М. Олійник, Л.О. Корчевської [10], Н.І. Соловйової [12] та ін. Незважаючи на вагомі напрацювання, залишаються проблеми, що потребують додаткового наукового аналізу, особливо щодо визначення обґрунтованої методики оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств у сучасних умовах нестабільного бізнес-середовища.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні інвестиційної активності іноземних інвесторів та розробці обґрунтованої методики оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних промислових підприємств в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції потрібні підприємствам для організації ефективного процесу з виробництва якісної продукції, забезпечення прибуткової господарської діяльності. Держава зобов'язана регулювати та сприяти створенню в країні привабливого інвестиційного клімату, залучати та направляти інвестиції у пріоритетні галузі виробництва для задоволення першочергових потреб населення.

На прикладі країн, економіка яких розвивається швидкими темпами, можна простежити позитивний вплив інвестиційних процесів і раціональне використання інвестиційних капіталовкладень. Особливої уваги заслуговують такі країни, як Японія та Корея на перших стадіях свого розвитку, Китай (в останні роки), які активно використовували програми прямої кредитної підтримки окремих галузей і сфер економіки, внаслідок чого ці країни досягли високих темпів економічного розвитку [2, с. 147]. Азіатсько-тихоокеанський регіон привернув увагу іноземного капіталу за рахунок того, що ці країни організували інтегроване об'єднання, яке дозволило іноземному капіталу безперешкодно діяти на широкому просторі, використовуючи переваги місцевого ринку.

Слід зазначити, що економіка України нині не може задовольнити вимоги західних інвесторів. Серед причин непривабливості українського інвестиційного клімату називають повільні темпи реформування економіки, законодавчої бази, а також нераціональний розподіл внутрішніх інвестицій – приватних і державних, високі податки, надмірне регулювання та заполітизованість економіки [3, с. 84].

Чинні процедури здійснення та повернення іноземних інвестицій ускладнюють стан справ шляхом встановлення необґрунтованих та суперечливих вимог як для процедур інвестування, так і для повернення інвестицій, виплати дивідендів, продажу об'єктів інвестування, і, таким чином, адміністративними методами підвищують вартість операцій та призводять до зменшення економічної вигоди від здійснення інвестиційної діяльності на території України та зниження ліквідності трансакцій.

Незважаючи на всі вказані проблеми, потік іноземних інвестицій в економіку України сьогодні збільшується. Станом на 01 жовтня 2018 року загальний обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу), які були залучені в економічний розвиток України, станови майже 32 млрд. дол. США. Приріст прямих інвестицій за 9 місяців 2018 року становив 367,2 млн дол. США, або 1,2% до обсягів на початок року [11].

Серед найпотужніших іноземних інвесторів слід відзначити Кіпр (25,3% від загального обсягу) та Віргінські острови (Великобританія) (14,9%) [11]. Зазначене пов'язано, передусім, із наявністю пільгових умов оподаткування для суб'єктів господарювання, зареєстрованих у вказаних країнах. Так, податкові ставки на Кіпрі є найбільш сприятливими для підприємців, що розгорнули свою діяльність на теренах України. Зазначене пов'язане з тим, що на Кіпрі податок з прибутку підприємців сплачується лише коли є прибуток. При цьому податок становить лише 12,5% від прибутку, що на 5,5 в. п. є меншим порівняно зі законодавчо встановленим в Україні рівнем. Податок на додану вартість становить 15%, що на 5 в. п. менше, ніж в Україні [7, с. 206]. Водночас створення та реалізація продукції через фіктивні компанії на Кіпрі дає змогу не лише знизити податкове навантаження пыд час ведення бізнесу, а й спрямувати отримані грошові ресурси до статуту вітчизняного підприємства у вигляді іноземних інвестицій із країни ЄС, заручившись підтримкою європейського співтовариства.

Негативний вплив зазначеного можна було б зменшити у разі реалізації законодавчих ініціатив органів державної влади щодо зниження відсоткової ставки податків на додану вартість до 17% та на прибуток підприємств до 16%. Проте, враховуючи відсутність вищевказаного, вітчизняні суб'єкти господарювання й далі продовжують використовувати «тіньові» схеми реалізації та оплати за виготовлену продукцію з використанням офшорних зон та інших механізмів ухиляння від сплати вказаних податків.

Згідно з дослідженнями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [13, с. 15], ще у 2014 році рівень тіньової економіки становив близько 41% від офіційного ВВП, або не менше 650 млрд грн в показниках 2014 року. Навіть за незмінного рівня обсяг тіньової економіки в показниках 2017 року становив би близько 1223,0 млрд грн. Як насідок, Державний бюджет України недоотримав щонайменше 220 млрд грн надходжень до дохідної частини.

Під час визначення доцільності інвестування у національну економіку іноземному інвестору потрібно також враховувати особливості розвитку та наявну сукупність можливостей кожної адміністративно-територіальної одиниці. Методичний підхід до оцінювання рівня розвитку адміністративно-територіальних одиниць, що використовується науково-дослідним центром індустріальних проблем розвитку НАН України, дозволяє перевести усі показники, що використовуються під час оцінювання, до єдиного коефіцієнту, що враховуватиме усі можливі коливання. І вже на підставі отриманих розрахунків дійти висновку щодо найбільш конкурентоспроможних та проблемних регіонів, що стримують загальний рівень розвитку країни загалом.

У таблиці 1 дослідимо динаміку зміни рейтингових позицій розвитку адміністративно-територіальних одиниць вищого територіального рівня протягом 2017 року, отриманих за методикою науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України. Згідно з розрахунком рейтингової оцінки соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць вищого територіального рівня України, за підсумками січня-грудня 2017 року лідерами (1–5 місця) є: м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Одеська, Львівська області.

Аутсайдерами (21–25 місця) є: Черкаська, Волинська, Кіровоградська, Донецька і Луганська області.

Протягом 2017 року суттєво покращили свої позиції Івано-Франківська (+7 пунктів, 10 місце в загальному підсумку), Чернівецька (+6 пунктів, 13 місце), Херсонська (+5 пунктів, 16 місце), Полтавська (+4 пункти, 9 місце) та Дніпропетровська (+3 пункти, 3 місце) області. Натомість, найбільших втрат у загальному рейтингу зазнали Рівненська (-8 пунктів, 17 місце), Черкаська (-6 пунктів, 21 місце), Волинська (-4 пункти, 22 місце) та Миколаївська (-3 пункти, 14 місце) області.

Разом з тим вказана методика має низку недоліків, пов'язаних із визначенням механізму розрахунків та переліку запропонованих показників оцінки. Так, відповідно до Методичних рекомендацій відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України загальна кількість показників, що використовується під час оцінювання, дорівнює 50 за 9 напрямами аналізу. Водночас наявність широкого кола показників під час проведення оцінювання може призвести до зменшення питомої ваги найбільш впливових факторів, збільшити вірогідність похибки в оцінці та прогнозуванні і спрямувати центральні та місцеві

Таблиця 1

Динаміка зміни рейтингових позицій протягом 2017 року

Адміністративно-територіальні одиниці	Рейтингова оцінка протягом 2017 року					Зміна позицій протягом року
	1 місяць	3 місяці	6 місяців	9 місяців	12 місяців	
1	2	3	4	5	6	7 = 6 - 2
Вінницька	5	3	6	8	6	-1
Волинська	18	21	19	22	22	-4
Дніпропетровська	6	4	3	3	3	+3
Донецька	24	23	24	24	24	0
Житомирська	12	10	11	14	11	+1
Закарпатська	8	8	4	7	8	0
Запорізька	14	12	10	9	15	-1
Івано-Франківська	17	11	15	18	10	+7
Київська	2	2	2	2	2	0
Кіровоградська	23	22	20	23	23	0
Луганська	25	25	25	25	25	0
Львівська	3	6	9	6	5	-2
Миколаївська	11	13	16	12	14	-3
Одеська	4	7	5	4	4	0
Полтавська	13	9	8	10	9	+4
Рівненська	9	16	14	15	17	-8
Сумська	16	14	18	16	18	-2
Тернопільська	20	19	21	20	19	+1
Харківська	7	5	7	5	7	0
Херсонська	21	24	23	21	16	+5
Хмельницька	10	15	17	13	12	-2
Черкаська	15	20	13	17	21	-6
Чернівецька	19	17	12	11	13	+6
Чернігівська	22	18	22	19	20	+2
Місто Київ	1	1	1	1	1	0

Джерело: складено та розраховано автором на основі [8]

органи влади й органи місцевого самоврядування на впровадження комплексу заходів із покращення значень несуттєвих для регіонів показників. Враховуючи зазначене, а також результати, отримані у науковій праці [12, с. 270–276], для проведення достовірної оцінки соціально-економічного розвитку необхідно визначити вплив кожного із запропонованих показників на загальний результативний показник, за яким умовно можна виявити та проаналізувати стан справ в країні взагалі й в окремому регіоні зокрема і перевірити наявність мультиколінеарності між показниками.

Відсутність обґрунтованого методичного підходу щодо оцінювання розвитку адміністративно-територіальних одиниць не дозволяє потенційному інвесторові визначити реальний стан справ в окремому регіоні та країні в цілому, що, як наслідок, може призвести до зменшення обсягів залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку.

Для більш детального оцінювання рівня інвестиційної привабливості Херсонщини в таблиці 2 визначимо сильні та слабкі сторони, можливості та загрози Херсонської області за допомогою SWOT-аналізу інвестиційної складової частини економічної безпеки регіону.

За поглядами науковців [10, с. 133], головна причина прорахунків у залученні іноземних інвестицій полягає у тому, що в Україні досі немає системної політики з формування інвестиційного клімату. Зокрема, це стосується недосконалості регіональної політики, спрямованої на забезпечення інвестиційної складової економічної безпеки.

Також виникають ускладнення щодо визначення рівня конкурентоспроможності та оцінювання доцільності інвестування у розвиток вітчизняних промислових підприємств. Так, про потенційне значення легкої промисловості для економіки країни свідчить те, що в 1990 році вона забезпечувала майже 11% обсягів всієї промислової продукції України [9, с. 11]. Але через існуючі на той час диспропорції у розвитку сировинних підгалузей, суттєве зменшення прямої державної підтримки, через низку помилок, допущених у процесі приватизації та реструктуризації державних підприємств, через різке збільшення обсягів імпорту товарів легкої промисловості (в основному азіатського походження), які зайняли 70–80% внутрішнього ринку, підприємства легкої промисловості потрапили у складну кризову ситуацію, основою якої стала загальна економіко-фінансова криза

Таблиця 2

SWOT-аналіз інвестиційної складової частини економічної безпеки Херсонської області для іноземних інвесторів

Сильні сторони	Слабкі сторони
– вигідне географічне розташування області з виходом до річки Дніпро та Чорного й Азовського морів; – сприятливі кліматичні умови; – екологічно чистий регіон; – розвинута інфраструктура: морські та річкові порти, аеропорт; – розвинений сектор торгівлі та послуг; – конкурентоспроможна вартість робочої сили; – культурно-історична спадщина	– недосконалість законодавчої бази; – неспроможність судової влади щодо захисту майнових прав інвесторів; – негативний інвестиційний імідж; – відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків; – нестабільність податкової системи; – територіальне розміщення області поряд із тимчасово окупованою територією АР Крим; – корумпованість; – бюрократія; – низький розвиток промисловості; – поганий стан автомобільних доріг
Можливості	**Загрози**
– формування позитивного інвестиційного іміджу області; – промоція регіону, проведення міжнародних інвестиційних форумів; – залучення інвесторів до співробітництва; – розвиток сільського господарства; – розвиток альтернативної енергетики	– політична нестабільність; – економічна криза в країні; – важка прогнозованість рівня інфляції через нестабільність економіки; – дефіцит внутрішніх ресурсів для інвестування; – високі відсоткові ставки за кредит

Джерело: складено автором на основі [10, с. 133]

та невідповідність товарно-фінансових сталих зв'язків підприємств вимогам ринкової трансформації виробництва. Як наслідок, лише у Херсонській області загальний обсяг виробництва продукції легкої промисловості за підсумками 2016 року є майже у 250 разів меншим порівняно з аналогічним показником 1990 року.

На прикладі ТОВ «Шкіряний завод «Платан ЛТД» (Херсонська область, м. Херсон, вул. Нафтовиків, 13), що займається виготовленням виробів зі шкіри, було виявлено катастрофічний стан розвитку підприємств легкої промисловості Херсонщини. Встановлено, що на досліджуваному підприємстві на кожну гривню власних коштів на початок 2017 року приходилося 2,42 грн залучених, на кінець 2017 року – 2,92 грн. Баланс підприємства є ліквідним лише у третій групі активів і пасивів. З огляду на суттєве перевищення пасивів першої та другої групи над відповідними активами можемо стверджувати про наявність значного фінансового ризику для господарської діяльності ТОВ «Шкіряний завод «Платан ЛТД» та сильну залежність підприємства від внутрішніх та зовнішніх кредиторів.

Враховуючи, що найбільшу питому вагу в собівартості продукції ТОВ «Шкіряний завод «Платан ЛТД» займають витрати на купівлю сировини та матеріалів, підприємству потрібно зосередити свої зусилля на впровадженні нових прогресивних технологій щодо оптимізації їх використання (зменшити втрати сировини та матеріалів, забезпечити їх оптимальне використання без погіршення рівня якості продукції, що виробляється). За проведеними розрахунками для зменшення витрат сировини та матеріалів підприємству необхідно закупити обладнання орієнтованою вартістю 646,6 тис. грн. Зазначене дозволить щонайменше на протязі 7 років без погіршення якості продукції зменшувати витрати сировини та матеріалів на 301,6 тис. грн. щорічно. Під час визначення доцільності інвестування та проведені розрахунку чистої теперішньої вартості було враховано, що в умовах суттєвого обмеження джерел фінансування підприємству потрібно буде взяти кредит у банку на суму 646,6 тис. грн під 40% річних у чинних цінах (або 10% щоквартальних) на 6 років зі щоквартальним погашенням рівними частинами. За мінімально допустимої ставки дисконту у розмірі 14% (індекс споживчих цін у жовтні 2018 року порівняно з груднем 2017 року становив 107,4%, прогнозований рівень за 2018 рік з урахуванням введення військового стану у деяких регіонах України – близько 114%) підприємство зможе отримати близько 27 коп. прибутку на кожну гривню залучених кредитних ресурсів і, як наслідок, підвищити рівень конкурентоспроможності продукції, що виробляється.

Водночас, незважаючи на економічну та інвестиційну доцільність, враховуючи політичну нестабільність, введений військовий стан у деяких регіонах України тощо, іноземні інвестори та кредитні установи відмовляються від подібних капіталовкладень, аргументуючи це високим рівнем ризикованості й надто помірним рівнем рентабельності залученого капіталу.

Результати проведеного співавтором статті дослідження [6, с. 148] свідчать, що для максимізації вірогідності залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій необхідно забезпечити отримання рівного прибутку на рівний капітал. Відповідно до вказаного капітал, у щоб він не був укладений, повинен принести власникові такий самий

прибуток, як і капітал, укладений в інший бізнес. Зазначені положення дають підставу зробити такий висновок: гроші, вкладені в різний час у різні складники капіталу, в різних місцях мають бути вигідними, тобто повинна виконуватися рівність:

$$\frac{P_i(t)}{(1+r)^t} - \frac{P_j(t)}{(1+r)^t} = 0. \quad (1)$$

За будь-якого варіанту

$$Pd_i(t) = Pd_j(t)*k_s*k_p, \quad (2)$$

де $P_i(t)$ і $P_j(t)$ – сума доходів, отриманих від укладень у чинники виробництва (наприклад, у модернізацію виробничих потужностей) *i* та *j* в період часу t;

r – позиковий відсоток (ставка дисконту);

$Pd_i(t)$ і $Pd_j(t)$ – сума вкладень у чинники виробництва *i* та *j* в період часу t;

k_S, k_P – коефіцієнти, що приводять до зіставного вигляду якісно різні чинники виробництва;

t – період часу.

Зазначені коефіцієнти приводять різні вкладення в зіставлений вигляд за якістю ресурсів і віддаленістю їх від місця споживання.

Також потрібно враховувати, що впровадження нововведень дасть змогу не лише отримати прибуток, а й зменшити рівень втрат сировини та матеріалів і підвищити якість продукції, що виготовляється на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать, що в сучасних умовах ведення бізнесу розроблення обґрунтованого методичного підходу щодо оцінювання загального соціально-економічного розвитку регіонів та окремої інвестиційної складової частини зокрема є необхідною умовою для збільшення обсягів залучення іноземного капіталу в національну економіку. Серед головних причин прорахунків щодо залучення іноземних інвестицій є те, що в Україні досі немає системної політики з формування привабливого інвестиційного клімату. Необхідним складником зростання обсягів капіталовкладень є впровадження дієвої державної політики щодо підтримки та розвитку промислових підприємств, діяльність яких має суттєве значення для економіки та спрямована на задоволення потреби населення у товарах першої необхідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків І.П. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні: монографія / І.П. Андрушків, О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишин. Л.: ЛКА, 2010. 192 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И.А. Бланк. К.: Эльга: SMART BOOK, 2013. Т. 1. 672 с.
3. Гуткевич С.О. Інвестування: теорія і практика : навч. посіб. / С.О. Гуткевич. 2-ге вид., допов. Полтава: АСМІ, 2011. 260 с.
4. Кушнір С.О. Інвестиційна привабливість агропромислового комплексу України: сучасний стан та перспективи / С.О. Кушнір, Л.М. Рудь // Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». 2017. № 1(57). С. 42–46.
5. Майорова Т. Підвищення ролі банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України / Т. Майорова, С. Урванцева // Вісник Національного банку України. 2014. № 3. С. 30–35.
6. Макаренко С.М. Удосконалення процесів мотивації працівників до професійного розвитку в закладах вищої освіти / С.М. Макаренко, Т.С. Казакова, О.Д. Прокопчук // Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету. Випуск 1(61). 2018. С. 144–153.
7. Макаренко С.М. Удосконалення податкової політики як основи гармонізації взаємовідносин між державою та суб'єктами господарювання / С.М. Макаренко, Є.О. Капліна, Н.М. Олійник // Економічні інновації. Випуск 64. Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2017. С. 203–208.
8. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за січень-грудень 2017 року (уточнені дані) / Відділ макроекономічної політики та регіонального розвитку НДЦ ІПР НАН України. URL: http:// ndc-ipr.org/media/posts/presentations.
9. Олійник Н.М. Актуальні проблеми легкої та текстильної промисловості України та шляхи їх вирішення / Н.М. Олійник, С.М. Макаренко // Проблемы легкой и текстильной промышленности Украины. 2005. № 1(10). С. 11–14.
10. Олійник Н.М. Оцінка інвестиційної складової економічної безпеки Херсонського регіону з метою залучення міжнародних проектів / Н.М. Олійник, Л.О. Корчевська, С.М. Макаренко // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. Хмельницький. № 1(244). 2017. С. 130–134.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
12. Соловйова Н.І. Методологічна коректність прогнозного оцінювання параметрів соціально-економічного розвитку регіонів / Н.І. Соловйова, С.М. Макаренко, Н.М. Олійник // Актуальні проблеми економіки. № 11(185). 2016. С. 268–277.
13. Тенденції тіньової економіки в Україні: І квартал 2015 року // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. К., 2015. 19 с.
14. Шарапа І.В. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону / І.В. Шарапа, С.М. Макаренко, Н.М. Олійник // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. Херсон, 2011. № 77. С. 345–348.

REFERENCES:

1. Andrushkiv I.P., Vovchak O.D. & Rushchyshyn N.M. (2010) Investuvannia rehionalnoi ekonomiky ta yoho efektyvnist v Ukraini: monohrafiia [Investment into regional economy and its effectiveness in Ukraine]. L.: LKA. (in Ukrainian)
2. Blank Y.A. (2013) Osnovy ynvestytsyonnoho menedzhmenta [Investment Management Basics]. K.: SMART BOOK, vol. 1. (in Ukrainian)

3. Hutkevych S.O. (2011) Investuvannia: teoriia i praktyka: navch. posib. [Investing: theory and practice]. Poltava: ASMI. (in Ukrainian)

4. Kushnir S.O. & Rud L.M. (2017) Investytsiina pryvablyvist ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy [Investment attractiveness of the agroindustrual complex Ukraine: current state and prospects]. Zbirnyk naukovykh prats «Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi». 2017. vol 1, no 57, pp. 42–46. (in Ukrainian)

5. Maiorova T. & Urvantseva S. (2014) Pidvyshchennia roli bankivskoho investytsiinoho kredytu v innovatsiinomu rozvytku ekonomiky Ukrainy [Enhancement of the role of the banking investment credit in the innovation development of Ukraine's economy]. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. vol. 3. pp. 30–35. (in Ukrainian)

6. Makarenko S.M., Kazakova T.S. & Prokopchuk O.D. (2018) Udoskonalennia protsesiv motyvatsii pratsivnykiv do profesiinoho rozvytku v zakladakh vyshchoi osvity [Improving the motivation processes of employees to the professional development at the institution of higher education]. Naukovyi zhurnal "Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu". vol 1, no 61, pp. 144–153. (in Ukrainian)

7. Makarenko S.M., Kaplina Ye.O. & Oliinyk N.M. (2017) Udoskonalennia podatkovoi polityky yak osnovy harmonizatsii vzaiemovidnosyn mizh derzhavoiu ta subiektamy hospodariuvannia [Improving tax policy as the basis of harmonization of relations between the state and business entities]. Ekonomichni innovatsii. vol 64. Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy. pp. 203–208. (in Ukrainian)

8. Monitorynh sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy za sichen-hruden 2017 roku (utochneni dani) [Monitoring of socio-economic development of regions of Ukraine]. Viddil makroekonomichnoi polityky ta rehionalnoho rozvytku NDTs IPR NAN Ukrainy. Retrieved from: http:// ndc-ipr.org/media/posts/presentations. (in Ukrainian)

9. Oliinyk N.M. & Makarenko S.M. (2005). Aktualni problemy lehkoi ta tekstylnoi promyslovosti Ukrainy ta shliakhy yikh vyrishennia [Actual problems of a mild and textile industry of Ukraine and path of their solution]. Vol 1, no 10. pp. 11–14. (in Ukrainian)

10. Oliinyk N.M., Korchevska L.O. & Makarenko S.M. (2017). Otsinka investytsiinoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky Khersonskoho rehionu z metoiu zaluchennia mizhnarodnykh proektiv [Evaluation of investment component of the economic security of Kherson region to attract international projects]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu: Ekonomichni nauky Khmelnytskyi. Vol 1, no 244. pp. 130–134. (in Ukrainian)

11. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

12. Soloviova N.I., Makarenko S.M. & Oliinyk N.M. (2016) Metodolohichna korektnist prohnoznoho otsiniuvannia parametriv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv [Methodological correctness of the forecast parameter regions socio-economic development estimation]. Aktualni problemy ekonomiky. Vol. 11, no 185. pp. 268–277. (in Ukrainian)

13. Tendentsii tinovoi ekonomiky v Ukraini: I kvartal 2015 roku (2015) [Trends in the shadow economy in Ukraine: the first quarter of 2015]. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. K., 2015. (in Ukrainian)

14. Sharapa I.V., Makarenko S.M., & Oliinyk N.M. (2011) Yakist zhyttia naselennia yak indykator sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu [Quality of life of the population as an indicator of socio-economic development of the region]. Tavriiskyi naukovyi visnyk: Naukovyi zhurnal. Kherson. Vol. 77, pp. 345–348. (in Ukrainian)

Makarenko S.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Kherson State University
Stoianova I.R.
Student
Kherson State University
Koptiaieva V.V.
Student
Kherson State University

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE KHERSON REGION

Investments are necessary for the enterprises for the organization of effective process of production of qualitative production, ensuring profitable economic activity. The state is obliged to regulate and promote the creation of an attractive investment climate in the country, attract and direct investment in priority sectors of production to meet the priority needs of the population.

Studies show that the economy of Ukraine now cannot meet the requirements of Western investors. Among the main reasons for the unattractiveness of the Ukrainian investment climate are the slow pace of reforming the economy, the legislative framework, as well as the irrational distribution of domestic investment – private and public, high taxes, excessive regulation and politicization of the economy.

It is proved that when determining the feasibility of investing in the national economy, a foreign investor should also take into account the peculiarities of development and the available set of opportunities of each administrative-territorial unit. The lack of a sound methodological approach to the assessment of development does not allow a potential investor to determine the real state of affairs in a particular region and the country as a whole, which, as a result, can lead to a decrease in the volume of foreign capital in the domestic economy.

With the help of SWOT-analysis of the investment component of economic security of Kherson region identified strengths and weaknesses, opportunities and threats to potential investors. It is revealed that the main reason for miscalculations in attracting foreign investment is that in Ukraine there is still no systematic policy on the formation of the investment climate. In particular, it concerns the imperfection of regional policy aimed at ensuring the investment component of economic security.

It is proved that the key to the growth of investment is the introduction of an effective state policy to support and develop industrial enterprises, whose activities are essential for the economy and aimed at meeting the needs of the population in essential goods.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ЦЕНТРУ РОБОТОТЕХНІКИ «BOTEON»[1]

FEATURES OF INNOVATIVE PRODUCTS PROMOTION BY THE EXAMPLE OF THE «BOTEON» ROTOTECH ENGINEERING CENTER

УДК 658:001.895

Мельник Ю.М.
к.е.н., доцент, приватний підприємець
Божкова В.В.
д.е.н., професор,
професор кафедри бізнес-економіки та адміністрування
Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка
Канівець І.В.
студентка
Сумський державний університет

У статті проаналізовані особливості інноваційної продукції та основні характеристики елементів комплексу маркетингу інновацій. Проведений аналіз ринку освітніх послуг із робототехніки визначив його особливості та перспективи розвитку. Конкурентний аналіз основних учасників ринку визначив конкурентні переваги. За результатами дослідження було визначено особливості просування інноваційної продукції. Для покращення конкурентної позиції запропоновано комплекс маркетингових інструментів та заходів із просування.

Ключові слова: *інноваційна продукція, маркетинг інновацій, конкурентний аналіз, просування, маркетингові комунікації*

В статье проанализированы особенности инновационной продукции и основные характеристики элементов комплекса маркетинга инноваций. Проведенный анализ рынка образовательных услуг в робототехнике определил его особенности и перспективы развития. Конкурентный анализ основных участников рынка определил конкурентные преимущества. По результатам исследования были определены особенности продвижения инновационной продукции. Для улучшения конкурентной позиции предложен комплекс маркетинговых инструментов и инструментов по продвижению.

Ключевые слова: *инновационная продукция, маркетинг инноваций, конкурентный анализ, продвижение, маркетинговые коммуникации*

In the article the features of innovative products and the main characteristics of the marketing mix elements are analysed. The analysis of the market of educational services in robotics has determined its features and development prospects. Competitive analysis of the main market participants identified competitive advantages. According to the results of the study, the features of promotion of innovative products were identified. A complex of marketing promotion tools has been proposed to improve the competitive position.

Key words: *innovative products, marketing of innovations, competitive analysis, promotion, marketing communications.*

Постановка проблеми. Виробництво і просування інноваційної продукції (товарів, робіт або послуг) на споживчому ринку є стратегічною перевагою в умовах мінливості ринку. Проблеми виведення на ринок інноваційної продукції без відповідної комунікаційної програми пов'язані насамперед із ризиком несприйняття її споживачами. Інноваційний продукт, швидше за все, провалиться, якщо споживач не буде підготовлений до виходу цього товару, тобто не буде поінформований. Отже, інноваційна діяльність є стратегічною перевагою в сучасних ринкових умовах. Інновації є найефективнішим способом реалізації цілей розвитку підприємства, що забезпечить підвищення його стійкості та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації інноваційної діяльності, а також формування маркетингового інструментарію з просування інновацій присвячені праці таких учених, як С.М. Ілляшенко [3; 13], Ю.В. Каракай [1], Н.В. Карпенко [2], П.Г. Перерва [9], Т.О. Кобєлєва [9], Л.Ю. Сагер [10], Н.І. Чухрай [12] та інші. Але різноманітність форм і типів інноваційної продукції зумовлює необхідність детального розгляду практичних аспектів та виокремлення особливостей просування такої продукції на ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей просування інноваційної продукції, а саме навчальних шкіл із робототехніки, на вітчизняному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційність як унікальна торгова пропозиція є конкурентною перевагою довгострокової стратегії розвитку підприємства. На основі проведеного аналізу праць провідних учених у галузі маркетингу інновацій можна виділити такі чинники успішності інноваційного продукту: наявність споживчих конкурентних переваг, швидкість просування, маркетингові інновації, рівень інноваційності продукції та «готовність» споживачів [1–3; 9; 10; 12; 13].

Специфіка ринку інноваційного продукту зумовлює формування відповідного маркетингового інструментарію. Тому надзвичайно важливо визначити особливості виведення інноваційного продукту на ринок, зокрема на вітчизняний.

Проаналізувавши теоретичні аспекти інноваційного товару/послуги як частину комплексу маркетингу, наведемо особливості, які розрізняють та виділяють інновацію серед традиційних позицій (рис. 1).

Забезпечення конкурентоспроможності може бути за рахунок як самої інноваційної продукції, так і продукції, створеної на основі цього нововведення. Теоретичні аспекти та особливості ціноутворення, які виділяють інновацію серед традиційних товарних позицій, наведені на рис. 2. Вартість впровадження досягнень технічного прогресу у

[1] Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф75 Державного фонду фундаментальних досліджень» (№ ДР0118U0055180)

Рис. 1. Особливості інноваційного товару/послуги

виробництво невгамовно зростає. Це відбивається на збільшенні частки витрат на амортизацію та обслуговування застосовуваних основних фондів у собівартості інноваційної продукції. Але за рахунок маркетингових цінових стратегій можливо досягти балансу у встановленні адекватної ринкової ціни, прийнятної для споживача.

Рис. 2. Особливості ціноутворення інноваційної продукції

Теоретичні аспекти збутової політики інноваційного товару/послуги як частини комплексу маркетингу наведені на рис. 3. Перед підприємствами постає завдання не тільки швидкого виробництва інноваційного продукту, а й своєчасного виведення на ринок.

Особливості просування інноваційної продукції наведені на рис. 4.

Отже, аналізуючи методи просування інноваційної продукції, можна дійти висновку, що традиційні методи маркетингових комунікацій є ефективними, але для інноваційного товару необхідно застосовувати також сучасні інструменти, адже для підтримки найкращих позицій на ринку необхідно увесь час розвиватися та постійно впроваджувати технологічні інновації, які створюють додаткові конкурентні переваги.

Нині світовий ринок робототехніки набирає неабияких обертів, лідерами у цьому напрямі є Японія та Німеччина – ці країни виготовляють більш ніж половину наявної роботизованої продукції. При цьому досягнення України в цій галузі не є дуже великими, але деякі позитивні тенденції все ж можливо відмітити.

Проаналізуємо деякі аспекти ринку навчальних шкіл із робототехніки України загалом та м. Суми зокрема. Одним із таких освітніх сегментів є технічна студія «BOTEON» – міжнародна мережа позашкільних навчальних закладів. Цільова аудиторія – діти віком від 6 до 16 років. Вони отримують навички від загального розуміння про робототехніку та програмування до практичних навичок за допомогою навчальних конструкторів LEGO [8].

Освітня робототехніка – відносно нове для нашої країни явище. Проте останнім часом вона все активніше розвивається та поширюється різними регіонами країни. Сьогодні на українському ринку представлені конструктори практично всіх відомих світових виробників: Lego, ROBOTIS MINI, FischerTechnik, Makeblock, Abilix, CIC та інших.

Нині в школах України освітня програма не передбачає такої дисципліни,

як робототехніка, але розглядає її застосування в подальшій навчальній (шкільній) діяльності. Тому первинний аналіз ринку освітніх платформ був проведений на підставі вже існуючих гуртків із робототехніки. Аналізуючи ринок освітньої робототехніки, було виявлено, що в Україні лише розвивається цей напрям гуртків, які використовують у своїх освітніх програмах різні платформи, тому немає державних статистичних даних у цьому напрямі. Найбільш популярні гуртки, які є на ринку в Україні, були відображені в таблиці 1.

Аналізуючи дані таблиці 1, можемо стверджувати, що головним конкурентом для аналізованого підприємства є школа «Винахідник», вона займає дещо нижчий відсоток ринку, але не суттєво, при цьому поширена у більшій кількості міст.

Таким чином, у місті Суми напрям робототехніка представлений саме компанією «Boteon». Розглянемо основні показники та характеристики, які визначають конкурентні переваги аналізованого підприємства та основного конкурента на регіональному ринку. На ринку м. Суми присутня невелика кількість подібних шкіл, тому конкуренція не є дуже великою, для аналізу обрано основного непрямого конкурента Kid'IT (таблиця 2).

Аналізовані школи-конкуренти є також і в інших регіонах України. Їхньою цільовою аудиторією є діти, але у школах «Kid'IT» акцентовано увагу на маленьких дітей, натомість «BOTEON» охоплює усі вікові категорії школярів. Цінова політика компаній є схожою, стимулюючим заходом є те, що перший урок безкоштовний, тобто дитина може спробувати курси. Проте на цьому занятті з боку організаторів лежить велика відповідальність, оскільки необхідно зацікавити та не втратити потенційного клієнта (залучити і дитину, і батьків).

Рис. 3. Особливості збуту інноваційної продукції

Рис. 4. Особливості просування інноваційної продукції

Спектр послуг різноманітний у обох школах, але курси Kid'IT не мають постійного курсу з робототехніки, тоді як у BOTEON увесь цикл навчання ґрунтується на вивченні робототехніки та усіх супутніх компонентів.

Школа Kid'IT розрахована на молодшу вікову категорію, для якої проводяться майстер-класи з робототехніки, але діти не отримують глибокого пізнання у цьому напрямі. Тому відмінними можна вважати методи навчання, спрямованість курсів та глибину пізнання власне напряму робототехніки [8].

Проаналізуємо методи просування курсів робототехніки школи «BOTEON». Сьогодні у підприємства «BOTEON» впроваджено деякі методи з просування своїх послуг, але їх не вистачає для повноцінної роботи та отримання очікуваного прибутку. Діти навчаються на цих курсах, але їх кількість необхідно збільшувати та завойовувати нові сегменти та усілякими способами привертати увагу потенційних споживачів. Натепер на підпри-

Таблиця 1

Гуртки в Україні з напрямом «робототехніка» [4; 6–8]

Назва	«Винахідник»	«Robo-CAMP»	«Boteon»	«Robo-House»
Рік заснування компанії	2008	2016	2013	2016
Кількість гуртків в Україні	23	6	24	18
Частка на ринку	32,4%	8,5%	33,7%	25,4%
Міста, в яких працюють	Київ, Бровари, Харків, Буча, Вишгород, Вишневе, Львів, Дніпро, Вінниця, Івано-Франківськ, Одеса, Запоріжжя	Львів, Житомир, Рівне, Надвірна, Луцьк	Дніпро, Житомир, Ірпінь, Київ, Обухів, Покров, Суми, Харків, Черкаси, Чернівці, Бровари	Київ, Ірпінь, Харків, Одеса, Дніпро

Таблиця 2

Аналіз непрямого конкурента школи «BOTEON» [5; 8]

Показники	BOTEON	Kid'IT
Рік заснування у м. Суми	2016	2016
Кількість наявних шкіл по Україні	24	15
Вікова категорія дітей	6–16 років	5–10 років
Ціна	Перше заняття безкоштовне, ціна наступного завдання коливається від 175 до 225 грн. залежно від курсу	Перше заняття безкоштовне, ціна наступного заняття коливається від 150 до 200 грн. залежно від курсу
Асортимент послуг	Наявні курси: «Фізика та техніка» «Основи робототехніки» «Сервісна робототехніка» «Промислова робототехніка» «3Д моделювання та друк» «Біомедична електроніка»	Наявні курси: «Scratchjr» «Scratch» «Tynker» «Minecraft» «STEM with Dash» «Python» «Основи Photoshop» Наявні одноразові майстер-класи, які не входять до програм курсу
Літня програма	Наявність літніх програм у обох школах	
Кількість чоловік у групі	До 10 осіб	6–8 осіб
Місце розташування	Вул. Римського-Корсакова, 2, центральний корпус, аудиторія Ц215	ТЦ «Віва», вул. Воскресенська, 9, 4 поверх (офіс 406)
Середня тривалість курсу	Від 3 до 7 місяців	Від 2 до 6 місяців
Наявність власного сайту	Наявний, дизайн новітній, швидкий у використанні та змістовний, присутні основні та ключові деталі	
Наявність сторінок у соц.мережах	Instagram Facebook Twitter YouTube	Instagram Facebook YouTube

ємстві є кабінет на базі СумДУ, що має вигляд звичайної аудиторії університету. Перспективним напрямом є просування продукції через мережу Інтернет (онлайн-курси), оскільки це найменш витратний спосіб реалізації у порівнянні з іншими інструментами просування. У підприємства є власний сайт, який є новітнім, креативним, цікавим та інформаційно завантаженим. Такий спосіб дасть змогу залучити також цільову аудиторію Сумської області (на початку 2017/2018 навчального року в 477 школах навчалося 94 200 дітей) [11].

Серед маркетингових Інтернет-технологій використовується SEO-оптимізація, тому під час онлайн-запиту курсів з робототехніки в місті Суми перші три посилання є на сайт, сторінку в Facebook та статтю на сайті СумДУ про відкриття центру «BOTEON» (рис. 5).

Також у підприємства є сторінки у Фейсбуці та Інстаграмі, у яких постійно висвітлюють новини, викладають фото- та відеозвіти, а також корисну інформацію для користувачів. На сторінці курсів міста Сум у Фейсбуці присутні всього 556 підписників, а сторінки в Інстаграмі не знайдено, присутня лише загальна сторінка, яка націлена на аудиторію по всій Україні, на неї підписана лише 381 особа, на Ютуб-каналі підписників лише 93 особи, що є недопустимо низькими показниками. Оскільки кількість учнів, яких може приймати школа, значно перевищує кількість існуючих споживачів, необхідно впроваджувати додаткові методи просування.

Для покращення конкурентної позиції на ринку запропоновано комплекс маркетингових інструментів та заходів: удосконалення рекламних

звернень (адресні розсилки, персональний маркетинг), розроблення програми зі стимулювання збуту (розширити спектр промоакцій, заохочувальних заходів), просування сторінок у соціальних мережах (активізація, інструменти Інтернет-маркетингу), оновлення та креативне оформлення аудиторії (більш привабливе для дітей) та персональний продаж.

Ефективним інструментом зростання популярності є застосування SMM-стратегій. По-перше, потрібне ретельне вивчення аудиторії соціальної мережі. Наприклад, якщо ми розкручуємо позашкільний гурток із робототехніки, то на форумі з продажу авто успіх оптимізації буде вельми сумнівний. Проте все залежить від таланту оптимізатора. По-друге, у великих соціальних мережах, подібних згаданим Facebook і Twitter, потрібно вибирати свою цільову аудиторію. На це потрібно чимало часу, але його витрати, як правило, повертаються дієвою увагою не всіх підряд користувачів, а тільки зацікавлених осіб. По-третє, за свідченням фахівців, найбільшого успіху досягають оптимізатори, які витрачають зусилля не тільки на оптимізацію свого сайту, але і на розвиток того ресурсу, в якому здійснюють просування SMM. Тому чим більша наша аудиторія у соціальних мережах, тим швидше ми будемо просуватись на ринку. Також у подальшому можливо заробляти гроші на рекламі інших товарів через свій контент. Тому сторінки мають бути цікавими як для школярів, так і для батьків. Необхідно зацікавлювати креативністю, інформативністю та незвичністю.

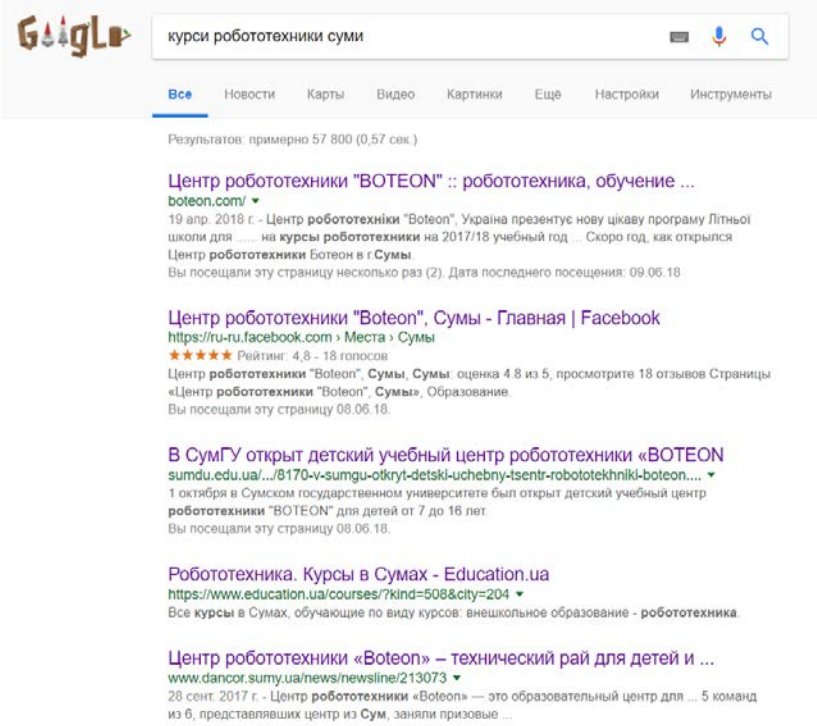


Рис. 5. Результати пошуку Google

Отже, усі запропоновані методи просування інноваційних послуг «BOTEON» мають підвищити їхню популярність на ринку м. Суми та області, а також збільшити кількість учнів у цій школі. Тобто програма просування інноваційних послуг повинна бути інтегрована в бізнес-стратегію розвитку компанії та сприяти модернізації компанії шляхом значного поліпшення основних показників ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Особливості просування освітніх послуг із робототехніки зумовлені специфікою такого типу інноваційної продукції. Результати аналізу ринку навчальних шкіл із робототехніки в Україні взагалі та в м. Суми зокрема показали, що ці послуги є відносно новим видом бізнесу, але досить перспективним. Ринок освіти у галузі IT та робототехніки розвивається швидкими темпами, але ще представлений не у всіх регіонах України. Результати проведеного конкурентного аналізу основних учасників ринку свідчать про низький рівень конкуренції. Особливу увагу слід приділити удосконаленню системи просування: удосконаленню рекламних звернень, розробленню програми зі стимулювання збуту, просуванню сторінок у соціальних мережах, оновленню та креативному оформленню аудиторії, персональному продажу тощо.

Отримані результати можуть бути покладені в основу формування організаційно-економічного механізму формування стратегій просування інноваційної продукції на ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів: [монографія] / Ю.В. Каракай. К.: КНЕУ, 2005. 226 с.
2. Карпенко Н.В. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства: монографія / Н.В. Карпенко, Н.І. Яловега. Полтава: ПУЕТ, 2012. 278 с.
3. Научные основы маркетинга инноваций: [монография в 3 т. Том 2] / под ред. д.е.н., профессора С.Н. Ильяшенка. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 284 с.
4. Офіційний сайт RoboCAMP. URL: http://robocamp.space.
5. Офіційний сайт студії «KID'IT». URL: https://kidit.com.ua/.
6. Офіційний сайт технічної студії «RoboHouse». URL: http://www.robo.house/uk/.

7. Офіційний сайт технічної студії «Винахідник». URL: http://vynahidnyk.org.

8. Офіційний сайт центру робототехніки «BOTEON». URL: http://edu.boteon.com.

9. Перерва П.Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П.Г. Перерва, С. Нагі, Т.О. Кобєлєва // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Харків: НТУ «ХПІ», 2018. № 15. С. 89–94.

10. Сагер Л.Ю. Управління внутрішніми комунікаціями підприємств: теорія, методика, практика : монографія / Л.Ю. Сагер. Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2017. 196 с.

11. Управління статистики у Сумській області. URL: http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=106&level=3.

12. Чухрай Н.І. Стратегічні рішення у просування інновації на ринок / Н.І. Чухрай // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 5. Т. 4. С. 32–36.

13. Illiashenko S.M., Strielkowski W. (eds.). Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, 2016, 640 p.

REFERENCES:

1. Karakai, Y.V. (2005) Marketing of innovative products [Marketynh innovatsiinykh tovariv], KNEU. (in Ukrainian)

2. Karpenko, N.V., Yalovegha, N.I. (2012) The complex of marketing communications in the strategic management of the marketing activity of the enterprise [Kompleks markety`ngovy`x komunikacij u strategichnomu upravlinni markety`ngovoyu diyal`nistyu pidpry`yemstva], Poltava: PUET. (in Ukrainian)

3. Illiashenko, S.N. (Eds.) (2013) Naukovi osnovy marketynhu innovatsij [Scientific Principles of Marketing Innovation], (Vol. 2). Sumy: Papirus. (in Russian)

4. Oficijnij sait RoboCAMP [The official site of RoboCAMP]. robocamp.space. Retrieved from: http://robocamp.space/ (in Ukrainian)

5. Oficijnij sajt studiyi «KID'IT» [The official site of «KID'IT» studio]. kidit.com.ua. Retrieved from: https://kidit.com.ua/ (in Ukrainian)

6. Oficijnij sajt tehnichnoyi studiyi «RoboHouse» [The official site of «RoboHouse» technical studio]. robo.house/uk. Retrieved from: http://www.robo.house/uk/ (in Ukrainian)

7. Oficijnij sajt tehnichnoyi studiyi «Vinahidnik» [The official site of «Vinahidnik» technical studio]. vynahidnyk.org. Retrieved from http://vynahidnyk.org/ (in Ukrainian)

8. Oficijnij sajt centru robototehniki «BOTEON» [The official site of the robotics center «BOTEON»]. edu.boteon.com. Retrieved from http://edu.boteon.com/ (in Ukrainian)

9. Pererva, P.G., Szabolcs Nagy and Kobyelyeva T.O. (2018) Ocinka vplivu innovacijnoyi, investicijnoyi ta marketingovoyi politiki pidpriyemstva na riven konkurentospromozhnosti [Assessment of the Innovation, Investment and Marketing Policy Influence of the Enterprise on the Level of Competitiveness] (89-94). Harkiv: NTU «HPI». (in Ukrainian)

10. Sager, L.Yu. Upravlinnya vnutrishnimi komunikaciyami pidpriyemstv: teoriya, metodika, praktika [Management of internal communications of enterprises: theory, methodology, practice]. Kiyiv: «Centr navchalnoyi literaturi». (in Ukrainian)

11. Upravlinnya statistiki u Sumskij oblasti [Department of Statistics in the Sumy Region]. sumy.ukrstat.gov.ua. Retrieved from: http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=106&level=3 (in Ukrainian)

12. Chuhraj, N.I. (2010) Strategichni rishennya u prosuvannya innovaciyi na rynok [Strategic Solutions in Promoting Innovations on the Market]. Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu – Bulletin of Khmelnitsky National University, 5 (Vol. 4), 32-36. (in Ukrainian)

13. Illiashenko, S.M. and Strielkowski W. (Eds.). (2016) Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, p. 640. (in English)

Melnyk Yu.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Private Entrepreneur
Bozhkova V.V.
Doctor of Economics, Professor,
Professor at the Department of Business Economics and Administration,
Makarenko Sumy State Pedagogical University
Kanivets I.V.
Student
Sumy State University

FEATURES OF INNOVATIVE PRODUCTS PROMOTION BY THE EXAMPLE OF THE «BOTEON» ROTOTECH ENGINEERING CENTER

The specificity of the market for an innovative product leads to the formation of appropriate marketing tools. Therefore, it is extremely important to determine the features of an innovative product output on the market, in particular domestic.

The article analyzes the features of innovative products and the main characteristics of the innovation marketing complex elements. The features of the innovative product are represented by the following characteristics: prestige of products, the degree of innovation of products, the presence of risks associated with the rejection of innovation by consumers, the uniqueness of satisfying needs, a longer innovation cycle in the life cycle of products, the latency of goods or services and the high costs of development, realization and promotion.

The features of the pricing policy in the innovation marketing system are represented by the following: lack of competitors for comparison, high costs for product sales, resulting in overpricing, individuality of the set price for each innovation product, the possibility of setting high prices for radical innovations, high risks contribute to price increase, limited volume consumers (innovators and early followers), as well as state incentives for innovation. The peculiarities of sales of innovative products are determined by the following factors: the lack of consumer information about innovation, conservatism of the population, demand, the need to develop new markets, the need for continuous market analysis and the introduction of changes to the existing plan, as well as the need for additional information about the market. Features of promotion as an element of the complex of innovative products marketing: the need to take into account the specificity of innovative products promotion, the need to connection with the consumer to receive feedback on the product, the need to take into account the product life cycle, the need for the introduction of advanced tools for promotion, account and satisfaction of consumers needs.

Innovative product such as educational services of robotics for children, was selected as the object of research. The authors analyzed the market of schools of robotics in Ukraine in general and in Sumy, in particular, which showed that these services are a relatively new type of business but rather promising. The market for education in the field of IT and robotics is developing at a rapid pace, but it is not represented in all regions of Ukraine. The results of the competitive analysis of the main market participants indicate a low level of competition. Particular attention should be paid to improving the system of promotion. In order to improve the competitive position in the market, a complex of marketing tools and measures for innovative products (educational services in robotics) is offered: improvement of advertising appeals (personal marketing); promotion of pages in social networks (activation, Internet marketing tools), updating and forming of the audience (more attractive for children) and personal sales.

The obtained results can be the basis for the formation of organizational and economic mechanism strategies formation for the innovative products promotion to the market.

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОШТОВИХ ПОСЛУГ
THE EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF POSTAL SERVICES

УДК 338.47:330.1

Орлов В.М.
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова
Ободовський Ю.В.
аспірант
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова
Копусь М.М.
студентка
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

У статті проведено теоретичний аналіз змісту понять «ефект» та «ефективність». Визначено, що соціально-економічну ефективність можна розглядати з двох позицій, а саме персоналу підприємства та кінцевих споживачів. Наведено характеристику послуг поштового зв'язку, встановлено, що вони приводять до отримання соціального ефекту більшою мірою, ніж економічного. Визначення соціально-економічної ефективності послуг поштового зв'язку запропоновано здійснювати шляхом оцінювання складових соціального ефекту, а саме комунікативної, підвищення рівня та якості життя, розвитку особистості, за такими критеріями, як якість, доступність, надійність. Врахування наведеного матеріалу в практичній роботі сприятиме ухваленню управлінських рішення, які найбільш оптимальним чином задовольнятимуть потреби споживачів та забезпечуватимуть підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: *ефект, ефективність, соціально-економічна ефективність, соціальний ефект, економічний ефект, послуги поштового зв'язку.*

В статье проведен теоретический анализ содержания понятий «эффект» и «эффективность». Определено, что социально-экономическую эффективность можно рассматривать с двух позиций, а именно персонала предприятия и конечных потребителей. Приведена характеристика услуг почтовой связи, установлено, что они приводят к получению социального эффекта в большей степени, чем экономического. Определение социально-экономической эффективности услуг почтовой связи предложено осуществлять путем оценивания составляющих социального эффекта, а именно коммуникативной, повышения уровня и качества жизни, развития личности, по таким критериям, как качество, доступность, надежность. Учет приведенного материала в практической работе будет способствовать принятию управленческих решений, которые наиболее оптимальным образом будут удовлетворять потребности потребителей и обеспечивать повышение эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: *эффект, эффективность, социально-экономическая эффективность, социальный эффект, экономический эффект, услуги почтовой связи.*

The article contains a theoretical analysis of the meaning of the concepts of effect and effectiveness. It is determined that socio-economic efficiency can be considered from two positions – the personnel of the enterprise and end users. The characteristics of postal services are described and it is founded that they lead to earn a social effect to a greater extent than to an economic one. The determination of the social and economic efficiency of postal services is proposed by means of evaluating the components of the social effect – communication, raising the level and quality of life, personal development, according to the following criteria – quality, accessibility, reliability. Taking into account the given material in practical work will facilitate the adoption of managerial decisions that will best meet the needs of consumers and will increase the efficiency of the enterprise.

Key words: *effect, efficiency, socio-economic efficiency, social effect, economic effect, postal services.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах все гостріше постає питання забезпечення сталого розвитку підприємства, його ефективної роботи. Водночас для досягнення цього діяльність підприємства має бути орієнтованою на споживача, зокрема передбачати надання затребуваних ним послуг належної якості за прийнятну ціну, бути доступною територіально. Задоволення потреб підприємства та споживачів відбуватиметься, якщо встановлюватиметься та зберігатиметься баланс їх інтересів. Визначення соціально-економічного ефекту та ефективності у загальному вигляді покликане встановити прийнятність отриманого результату (задоволення потреб) та понесених при цьому витрат.

Однак у роботах багатьох вчених соціально-економічна ефективність розглядається з позиції підприємства та його працівників, залишаючи поза увагою зовнішнє оточення, а саме споживачів послуг. У зв'язку з цим нерозробленим залишається питання визначення складових соціального ефекту послуг поштового зв'язку, незважаючи на їх соціальну спрямованість та важливість для економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінювання соціально-економічної ефективності присвячені роботи багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема В.С. Альошкіна, О.О. Гречишкіної, Н.О. Князєвої, О.А. Князєвої, О.В. Кузнєцової, О.А. Лановенко.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наявних підходів до оцінювання соціально-економічної ефективності послуг, розкриття та обґрунтування складових соціального ефекту послуг поштового зв'язку та критеріїв їх значимості для споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі під час проведення аналізу результатів роботи підприємства застосовують різні поняття, такі як «ефект», «ефективність», «результативність». Однак між зазначеними термінами існує принципова відмінність, яка виявляється в характеристиці результатів діяльності з різних боків. Так, загальновідомо, що ефект розуміється і як результат загалом, і як економічний результат виробництва [1, с. 344; 2, с. 90]. Хоча акцент на економічному результаті є не зовсім пра-

вильним, оскільки, як і будь-який результат, ефект виявляється не лише в економічній, але й у соціальній, виробничій та інших сферах. Проте, зрештою, для підприємства важливим виявляється не просто отримання самого ефекту (результату) в абсолютному вираженні, але й його відносне значення, що знаходить відображення в поняттях результативності та ефективності: «ефект – це абсолютний результат виробництва. Ефективність – це відносна величина» [2, с. 91].

Традиційно вченими ефективність розглядається як «співвідношення між одержаними результатами виробництва, розподілу, обміну і використання <…>, з одного боку, і витратами праці і засобів виробництва – з іншого» [1, с. 344], тобто співвідношення «корисного результату (ефекту) і обсягу використаних або витрачених для цього ресурсів» [3, с. 297]. Вказуючи на синонімічність понять «ефективність» та «результативність», О.А. Князєва відзначає: «У самому загальному виді *ефективність відображає результативність* виробничих процесів, співвідношення між результатами, які досягнені у процесі виробництва (ефектом), та витратами живої й упредметненої праці чи ресурсами» (курсив наш – *В.О., Ю.О., М.К.*) [2, с. 90].

Як і ефект, що стосується як економічної, так і соціальної сфер, ефективність також розглядається вченими стосовно різних аспектів діяльності підприємства, зокрема соціального та економічного. Економічна ефективність – «економія суспільно необхідного часу на виробництво і споживання товарів і послуг» [1, с. 344], а соціальна ефективність – це «збільшення кількості нових робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці, підвищення рівня і комфортності життя» [1, с. 344]. Загалом соціально-економічна ефективність визначається як «співвідношення одержаних соціально-економічних результатів діяльності підприємства (досягнення запланованих цілей підприємства, підвищення економічності та продуктивності діяльності, високі фінансові результати, соціальний розвиток колективу) і використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), необхідних для їх досягнення» [1, с. 345].

Варто підкреслити, що ефективність як економічну категорію можна застосовувати як до підприємства, тобто оцінювання власне з позиції персоналу підприємства, так і щодо послуг, що надаються, тобто оцінювання з позиції кінцевих споживачів. В.С. Альошкін та О.О. Гречишкіна також вказували на подвійність категорії ефективність, зазначаючи, що «оцінювання ефективності соціально-економічних результатів діяльності підприємства є досить складним процесом, оскільки відображає, з одного боку, рівень досягнення цілей і інтересів господарюючого суб'єкта, а з іншого – його внесок у досягнення цілей соціальної системи більш високого рівня» [1, с. 345].

Хоча економічна ефективність зосереджується на фінансовому аспекті, а соціальна – на якісній характеристиці послуг, що надаються, вони (зазначені види ефективності) тісно пов'язані, оскільки неможливо говорити про соціальний аспект без економічного і навпаки. Більше того, аналізуючи ефективність послуг зв'язку загалом, відзначаємо, що головним завданням будь-якого підприємства, що належить до сфери зв'язку та інформатизації, є встановлення та розвиток комунікацій між різними категоріями споживачів, а саме фізичними та юридичними особами. Хоча останнім часом перше місце за обсягом реалізованих послуг посідає сфера телекомунікацій, на поштову галузь покладається соціально важлива функція, а саме забезпечення конституційних прав громадян на одержання, поширення та передачу інформації [4, с. 40], шляхом доставки поштових відправлень, здійснення поштових переказів, банківських операцій тощо [5]. До найбільш значимих за обсягом доходу послуг ПАТ «Укрпошта» належать виплата пенсії (31,7%), при цьому, наприклад, 45% пенсіонерів отримують пенсії саме через мережу «Укрпошти» [6], письмова кореспонденція (19,7%), поштові відправлення (15,8%), періодичні друковані видання (6,8%). Соціальна складова поштових послуг характерна також для підприємств сфери поштового зв'язку інших країн, зокрема у Сполученому Королівстві та Фінляндії листоноші виконують окрему роль, що полягає в допомозі літнім людям у боротьбі з самотністю [7].

Отже, вищенаведені обставини дають змогу сказати, що на перше місце для споживачів виходить соціальна складова поштових послуг, тому, здійснюючи оцінювання ефективності послуг поштового зв'язку, робимо акцент саме на їх соціальному результаті.

В такому разі соціально-економічна ефективність послуг поштового зв'язку має визначатись як співвідношення корисного результату, тобто соціального ефекту від послуг поштового зв'язку для споживачів, та понесених для його отримання витрат.

Щодо оцінювання соціально-економічної ефективності послуг, то найбільший інтерес викликають позиції, викладені в роботах О.А. Князєвої [2], О.В. Кузнєцової [8], О.А. Лановенко [9].

О.А. Князєва зазначає, що «до категорії соціального ефекту від діяльності підприємства поштового зв'язку можна віднести найбільш повне задоволення потреб у послугах; всебічний та повний розвиток особистості; зростання освітнього та культурного рівнів; поліпшення якості життя населення; зміну характеру праці, насиченість її творчістю; поліпшення та полегшення умов праці та побуту населення; збільшення вільного часу тощо» [2, с. 91].

О.В. Кузнєцова застосовує підхід до оцінювання соціально-економічної ефективності інтер-

нет-послуг, який базується на п'яти ключових індексах людського розвитку, таких як здоров'я, добробут, знання, екологія та культура, а також дає змогу сформувати «матрицю впливу» інтернет-послуг на соціально-економічне життя мешканця сільської місцевості [8, с. 180].

Всесвітнім поштовим союзом оцінювання ефективності пропонується здійснювати «за 4 аспектами поштового розвитку – надійність доставки, доступність доставки (розміри мережі та обсяги поштового обміну), портфель продуктів та послуг, інноваційність» [10].

Л.А. Лановенко пропонує до соціального ефекту від надання соціальних послуг відносити «підвищення рівня життя, ступінь життєзабезпечення людини, задоволення його соціальних потреб, реалізацію інтересів, життєвих планів і ціннісних орієнтацій» [9, с. 144].

Наведені підходи мають спільним те, що в них оцінювання соціально-економічної ефективності визначається через вплив послуг на рівень життя, добробут, культурний та освітній рівні. Проте говорити про прояви соціального ефекту можна лише після аналізу самих послуг, тобто їх характеристики з точки зору споживача, оскільки кількісні показники не відображатимуть важливість та особливості тієї чи іншої послуги. Неможливість визначення ефективності за допомогою кількісних показників привела до еволюції самого розуміння категорії «ефективність», зокрема І.В. Сіменко зазначала, що «ефективність у більшості економічних теорій розглядається спочатку в значенні результативності, потім як відношення результату до певного виду витрат. На сьогоднішній час поняття ефективності значно розширилося – воно торкається *не лише результатів* діяльності, але й *цілей* функціонування підприємства або його *потреб*, із задоволенням яких пов'язана ця діяльність» (курсив наш – *В.О., Ю.О., М.К.*) [11, с. 47].

Так, перевага в отриманні пенсійних виплат поштою полягає в незалежності від банківських установ, що особливо актуально в сільській місцевості, за рахунок використання розгалуженої мережі відділень ПАТ «Укрпошта», отриманні послуги з доставкою додому, відсутності черг тощо. Оскільки економічний ефект цього виду послуг для споживача (пенсіонера) відсутній (або мінімальний), то використання або відмова від доставки пенсії поштою залежить саме від отримуваного соціального ефекту, а саме спілкування з листоношою, надання супутніх послуг, зокрема оформлення передплати, прийманні комунальних платежів.

Відправлення та доставка письмової кореспонденції передбачає пересилання простих та рекомендованих листів, поштових карток, бандеролей тощо [5], а також належить до універсальних послуг поштового зв'язку. Для цього виду послуг характерна наявність як соціального, так і економічного ефекту. Наприклад, вибір на користь ПАТ «Укрпошта» в разі пересилання листів або ділової кореспонденції обумовлюється не лише наявністю розгалуженої мережі відділень та можливості адресної доставки у віддалених населених пунктах, але меншою вартістю послуг для споживача, коротшим терміном доставки відправлень, що характерний для компаній-конкурентів та не завжди відіграє вирішальну роль.

Подібна аргументація справедлива й щодо доставки поштових відправлень (посилки, Smartbox тощо), адже за інших однакових умов різниця в строках доставки компенсується нижчою вартістю послуг. Особливо актуальним цей вид поштових відправлень стає з розширенням співпраці ПАТ «Укрпошта» із сегментом електронної комерції, інтернет-магазинами. Так, «в селах, звідки за статистикою надходить до 70% замовлень, <…> крім національного поштового оператора, немає інших сервісів доставки чи вони пропонують дорожчу вартість послуги» [12]. Значимість цієї послуги для споживача виявляється у задоволенні широкого спектру потреб, що стосуються здоров'я, добробуту, знань, культури тощо, за рахунок отримання бажаних товарів.

Доставка періодичних друкованих видань була та залишається однією з традиційних послуг Укрпошти та її соціальною функцією [13]. Для певних категорій осіб саме друковані періодичні видання виступають єдиним доступним засобом інформації про ситуацію в країні та світі. Водночас останнім часом спостерігається зниження попиту на цей вид послуг у зв'язку з наявною тенденцією до заміщення друкованих періодичних видань електронними. Окрім того, час від часу виникають проблемні ситуації з доставкою передплачених видань, що змушує споживачів користуватись альтернативами, а саме не лише електронними виданнями, але й придбанням періодичних видань у роздріб.

Отже, характеристика ключових за обсягом доходу послуг, що надаються ПАТ «Укрпошта», дає змогу виділити такі складові соціального ефекту, отримуваного споживачем, як встановлення та розвиток комунікацій (письмова кореспонденція), поліпшення рівня та якості життя (письмова кореспонденція, поштові відправлення, періодичні друковані видання), розвиток особистості (періодичні друковані видання). Зазначені складові корелюються з потребами споживачів (наприклад, у спілкуванні, комунікаціях, гідному рівні життя, розвитку особистості), які, однак, можуть задовольнятись не лише підприємствами поштового зв'язку, але й телекомунікаційними компаніями, науковими установами, бібліотеками тощо. Отже, соціальний ефект послуг поштового зв'язку для споживача має відповідати певним критеріям для

того, щоб він (споживач) віддав перевагу саме їх використанню. До таких критеріїв належать якість, доступність та надійність.

Поняття якості тлумачиться як «наявність суттєвих ознак, властивостей, особливостей, які відрізняють один предмет або явище від іншого» [14, с. 249]. Стосовно послуг поштового зв'язку критерій якості розглядається як забезпечення виконання встановлених термінів доставки відправлень, надання повного спектру поштових послуг, забезпечення злагодженої роботи відділень та працівників підприємства щодо надання послуг тощо.

Іншим важливим для споживача критерієм є доступність послуг, що розглядається як здатність підходити багатьом або всім за можливістю користування та поміркованістю ціни [14, с. 163]. Щодо послуг поштового зв'язку доступність передбачає оцінювання з двох позицій: по-перше, з позиції вартості послуги, її порівняння з аналогічними або конкуруючими послугами інших підприємств; по-друге, з позиції доступності місця надання послуги для споживача, зокрема наближеності відділень, адресної доставки.

Надійність є характеристикою відповідності послуг, що надаються призначенню, їх здатністю забезпечувати досягнення встановленої мети. Зазначений критерій стосовно поштових послуг розглядається і як надійність роботи відділень (робота без збоїв, надання визначеного спектру послуг тощо), і як надійність виконання самих послуг (дотримання встановлених строків доставки, безпека поштових відправлень тощо).

Розрахунок ефективності в класичному розумінні передбачає порівняння отриманого ефекту з понесеними витратами, в цьому разі розглядаються соціальні та економічні витрати. Однак порівнювати отриманий ефект з вартістю послуг для визначення соціально-економічного ефекту не зовсім правильно, оскільки вказані критерії важливості тієї чи іншої складової соціального ефекту відображатимуть прийнятність економічних витрат для задоволення потреб споживача, тобто якість, надійність та доступність послуги демонструватимуть можливість відмови від неї для використання альтернативних послуг.

Для визначення значень складових соціального ефекту за кожним з критеріїв пропонується проводити опитування споживачів послуг із застосуванням п'ятибальної шкали, за якої 1 бал надається, якщо складова та критерій мають незначний вплив або незадовільну оцінку соціального ефекту для споживача, та 5 балів, відповідно, в разі наявності суттєвого впливу або відмінної оцінки. При цьому слід відзначити, що сукупна або інтегральна оцінка соціально-економічної ефективності має враховувати не лише значення складових соціального ефекту, але й вагомість їх впливу на кінцевий результат.

Висновки з проведеного дослідження. Оцінювання соціально-економічної ефективності послуг поштового зв'язку проводиться не лише для визначення відношення між результатом, отриманим від їх використання, та витраченими для його отримання коштами, але й для демонстрації відносної важливості цих послуг для споживача та спонукання апарату управління підприємством ухвалювати зважені рішення, спрямовані на найбільш повне задоволення потреб споживачів, як наслідок, підвищення загальної ефективності роботи підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альошкін В.С., Гречишкіна О.О. Система показників оцінювання ефективності соціально-економічних результатів діяльності підприємства. Університетські наукові записки. 2008. № 2(26). С. 344–346. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2008_2_62.

2. Князєва О.А. Стратегія розвитку поштового зв'язку. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. 100 с.

3. Белоусов Р.А., Бобрышев Д.Н., Захаров В.С. и др. Управление экономикой: словарь. Основные понятия и категории / под ред. Р.А. Белоусова, А.З. Селезнева. Москва: Экономика, 1986. 303 с.

4. Князєва Н.О., Князєва О.А. Підвищення якості обслуговування споживачів для досягнення конкурентних переваг підприємства поштового зв'язку. Економіка: реалії часу. 2012. № 1(2). С. 40–45. URL: https://economics.opu.ua/files/archive/2012/No1/40-45.pdf.

5. Про поштовий зв'язок: Закон України від 28 травня 2003 р. №2759-III / Верховна Рада України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2759-14.

6. Укрпошта оптимізуватиме мережу в селах, вибудувану під доставку пенсій. URL: https://ukurier.gov.ua/uk/articles/ukrposhta-optimizuvatime-merezhu-v-selah-vibuduvan.

7. Почтальоны помогут британцам справиться с одиночеством. URL: https://www.bbc.com/russian/features-45893966.

8. Кузнєцова О.В. Соціально-економічна ефективність впровадження Інтернет-послуг оператором зв'язку: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Державний університет телекомунікацій. Київ, 2016. 231 с.

9. Лановенко О.А. Социальная эффективность предоставления социальных услуг: критериальные показатели ее оценки. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. 2010. № 889. Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. Вип. 25. С. 142–147. URL: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/4986/2/Lanovenk.pdf.

10. Укрпошта піднялася на 33 місце в рейтингу Всесвітнього поштового союзу. URL: https://ukrposhta.ua/ukrposhta-pidnyalasya-na-33-misce-v-rejtingu-vsesvitnogo-poshtovogo-soyuzu.

11. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. 394 с.

12. Найвигідніша доставка замовлень з «Розетки» тепер доступна для всієї України. URL: https://ukrposhta.ua/najvigidnisha-dostavka-zamovlen-z-rozetki-teper-dostupna-dlya-vsiyeї-ukraїni.

13. Укрпошта вперше встановила строки доставки періодики. URL: https://ukrposhta.ua/ru/ukrposhta-vpershe-vstanovila-stroki-dostavki-periodiki.

14. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Около 57 000 слов / под ред. Н.Ю. Шведовой. 10-е изд., стереотип. Москва: Сов. энциклопедия, 1973. 846 с.

REFERENCES:

1. Aljoshkin V.S., Ghrechyshkina O.O. (2008) Systema pokaznykiv otsiniuvannia efektyvnosti sotsialno-ekonomichnykh rezultativ diialnosti pidpryiemstva. Universytetski naukovi zapysky [System of indicators of evaluation of the effectiveness of socio-economic results of the enterprise]. University scientific notes, no. 2(26), pp. 344–346. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2008_2_62.

2. Kniazieva O.A. (2013) Stratehiia rozvytku poshtovoho zviazku [Strategy of postal development]. Odesa: ONAZ im. O.S. Popova. (in Ukrainian)

3. Belousov R.A., Seleznev A.Z., Bobryshev D.N., Zakharov V.S. (1986) Upravlenie ekonomikoy: slovar'. Osnovnye ponyatiya i kategorii [Economic Management: Dictionary. Basic concepts and categories]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)

4. Kniazieva N.O., Kniazieva O.A. (2012) Pidvyshchennia yakosti obsluhovuvannia spozhyvachiv dlia dosiahnennia konkurentnykh perevah pidpryiemstva poshtovoho zviazku [Improving the quality of customer service to achieve the competitive advantages of the postal enterprise]. Economics: realities of time, no. 1(2), pp. 40–45. Available at: https://economics.opu.ua/files/archive/2012/No1/40-45.pdf.

5. The Law of Ukraine "About postal communication" from 28.05.2003 No. 2759-III / Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2759-14.

6. Ukrposhta optymizuvatyme merezhu v selakh, vybuduvanu pid dostavku pensii [Ukrpost will optimize the network in villages, built for the delivery of pensions]. Available at: https://ukurier.gov.ua/uk/articles/ukrposhta-optimizuvatime-merezhu-v-selah-vibuduvan.

7. Pochtal'ony pomogut britantsam spravit'sya s odinochestvom [Postmen will help the British cope with loneliness]. Available at: https://www.bbc.com/russian/features-45893966.

8. Kuznietsova O.V. (2016) Sotsialno-ekonomichna efektyvnist vprovadzhennia Internet-posluh operatorom zviazku [Socio-economic efficiency of the introduction of Internet services by the telecommunication operator]. (PhD Thesis). Kyiv: Derzhavnyi universytet telekomunikatsii.

9. Lanovenko O.A. (2010) Sotsial'naya effektivnost' predostavleniya sotsial'nykh uslug: kriterial'nye pokazateli ee otsenki [Social Efficiency of Provision of Social Services: Criteria of its Assessment]. Newsletter of Kharkiv National University n. a. V.N. Karazin, vol. 25, no. 889, pp. 142–147. Available at: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/4986/2/Lanovenk.pdf.

10. Ukrposhta pidnialasia na 33 mistse v reitynhu Vsesvitnoho poshtovoho soiuzu [Ukrpost has risen to 33 place in the ranking of the World Postal Union]. Available at: https://ukrposhta.ua/ukrposhta-pidnyalasya-na-33-misce-v-rejtingu-vsesvitnogo-poshtovogo-soyuzu.

11. Simenko I.V. (2009) Yakist system upravlinnia pidpryiemstvamy: metodolohiia, orhanizatsiia, praktyka [Quality of enterprise management systems: methodology, organization, practice]. Donetsk: DonNUET.

12. Naivyhidnisha dostavka zamovlen z "Rozetky" teper dostupna dlia vsiiei Ukrainy [The most advantageous delivery of orders from Rosetka is now available to all of Ukraine]. Available at: https://ukrposhta.ua/najvigidnisha-dostavka-zamovlen-z-rozetki-teper-dostupna-dlya-vsiyeï-ukraïni.

13. Ukrposhta vpershe vstanovyla stroky dostavky periodyky [Ukrposhta first established the terms of delivery of periodicals]. Available at: https://ukrposhta.ua/ru/ukrposhta-vpershe-vstanovila-stroki-dostavki-periodiki.

14. Ozhegov S.I. (1973) Slovar' russkogo yazyka [Russian dictionary]. Moscow: Sov. Entsiklopediya. (in Russian).

Orlov V.M.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head at Department of Economics Enterprises and Corporate Management
Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S. Popov
Obodovs'kyi Yu.V.
Postgraduate Student
Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S. Popov
Kopus' M.M.
Student
Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S. Popov

THE EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF POSTAL SERVICES

The calculation of the efficiency in the classical sense involves comparing the effect obtained with the costs incurred, in this case, social and economic costs are considered. However, comparing the resulting effect with the cost of services to determine the socio-economic effect is not entirely correct. The first place for consumers of postal services is their social component, and therefore, when assessing the effectiveness of postal services, the emphasis is appropriate on their social outcome.

As a result of the study, the components of the social effect received by the consumer are identified: the establishment and development of communications, improvement of the level and quality of life and the development of the individual. These components are correlated with the needs of consumers, which, however, can be satisfied not only by postal companies, but also, for example, telecommunication companies, scientific institutions, libraries, etc. Therefore, the social effect of postal services for the consumer must meet certain criteria in order to give consumers the advantage of their use. These criteria include quality, availability and reliability.

Criteria of the importance of one or another component of the social effect will reflect the acceptability, including economic costs, to meet the needs of the consumer. That is, the quality, reliability and availability of the service will demonstrate the possibility of refusing it to use alternative services.

The assessment of the social and economic efficiency of postal services is not only to determine the relationship between the result obtained from their use and spent for its receipt of funds, but also aims to show the relative importance of these services to the consumer and encourage the management of the enterprise to make informed decisions, aimed at the most complete satisfaction of the needs of consumers and, as a consequence, increase the overall efficiency of the enterprise.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ НАВЧАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ
ORGANIZATIONAL LEARNING IN THE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM

УДК 65.290-2

Приймак В.М.
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
Павленко Н.М.
студент
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

У статті розроблено карту компетенцій менеджера з управління проектами, визначено їх пріоритетність для цієї посади. Адаптовано інструменти багатокритеріального аналізу до вибору найефективнішого методу навчання для розвитку конкретної компетенції за означеними критеріями.
Ключові слова: *організаційне навчання, менеджер з управління проектами, карта компетенцій, методи навчання персоналу, багатокритеріальний аналіз, метод SAW, метод LINMAP, метод COPRAS.*

В статье разработана карта компетенций менеджера по управлению проектами, определена их приоритетность для этой должности. Адаптированы инструменты многокритериального анализа к выбору наиболее эффективного метода обучения для развития конкретной компетенции по установленным критериям.
Ключевые слова: *организационное обучение, менеджер по управлению проектами, карта компетенций, методы обучения персонала, многокритериальный анализ, метод SAW, метод LINMAP, метод COPRAS.*

The article presents a map of competencies of a project manager and identifies their priority for this position. The tools of multi-criteria analysis are adapted to the selection of the most effective training method for the development of a specific competence according to established criteria.
Key words: *organizational learning, project manager, map of competencies, methods of personnel training, employee training methods, SAW method, LINMAP method, COPRAS method.*

Постановка проблеми. За сучасних умов прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін, зростання вимог до професійних знань, вмінь та навиків, тому проблема навчання персоналу набуває все більшої актуальності. Досягти високих результатів можна тільки тоді, коли співробітники володіють знаннями, вміннями та цілеспрямованістю. Особливої уваги заслуговує питання розвитку компетенцій менеджерів з управління проектами, оскільки все більша кількість підприємств використовує проектний підхід у своїй діяльності. Отже, важливо вибрати найбільш ефективні методи навчання, що дадуть змогу розвинути необхідні навички та примножити знання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування відповідних професійних компетенцій фахівців активно обговорюються в науковій та науково-практичній літературі, зокрема в рамках управлінських наук (Дж. Барні, Б. Вернерфельт, Р. Грант, П. Друкер, Г. фон Крог, Д. Леонард-Бартон, Е. Пенроуз, К. Прахалад, М. Портер, Дж. Роос, Д. Тіс, Г. Хемел, К. Рамперсад та інші вчені), теорії організаційного навчання (К. Арджіріс, Дж.Б. Куінн, Ч. Ліндблом, Дж. Лемпел, Дж. Марч, Р. Сайерт, П. Сендж, Д. Шен). Дослідження компетенцій менеджерів та факторів, які забезпечують їх професійне становлення, знайшли відображення в роботах таких науковців, як А. Алексюк, О. Бєлєнкова, І. Бех, М. Євтух, І. Прокопенко, О. Романовський, Л. Холод, а компонентний склад компетентностей фахівця з управління та окремих складових професіоналізму сучасного менеджера розглянуто в напрацюваннях Л. Волкової, Г. Данченко, В. Черевко (комунікативна складова), М. Байрамукова (організаторська складова), В. Олійника (правова складова), Л. Возняк (психологічна складова).

Постановка завдання. Метою статті є визначення компетенцій сучасного менеджера з управління проектами, що є необхідними для якісного виконання ним своїх посадових обов'язків; підбір та обґрунтування відповідних методів навчання, за допомогою яких можуть формуватися та вдосконалюватися професійні компетенції сучасного фахівця.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний бізнес вимагає появи нової генерації менеджерів-професіоналів різних рівнів управління, здатних повністю акумулювати весь ринковий, структурний та інтелектуальний потенціал компанії, а також сфокусувати його на реалізації стратегії підприємства відповідно до реалій гіпердинамічного бізнес-середовища. При цьому сучасний менеджер проектів має володіти необхідним та достатнім професійним інструментарієм в конкретній предметній галузі (відповідно до міжнародних стандартів PMI PMCDF, GAPPS GL1/2, AIPM CPPP, APM Competence Framework, IPMA ICB 3.0, OGC PRINCE2TM, PMAJ P2M, ISO 21500:2012) [2; 6], а саме атрибутивними компетенціями (Attribute-Based Inference визначає базові професійні компетенції щодо об'єкта/суб'єкта управління), спеціальними технічними/технологічними компетенціями (Performance-Based Inference визначає виконавчі компетенції), інформаційними технологіями, навиками процесного управління та аналітичної роботи тощо; комунікативними та поведінковими компетенціями відповідного рівня. Розвиток професійних компетенцій вимагає від фахівця формування, підтримування в актуальному стані та розвитку міксу знань, вмінь, навичок, поглядів та моделей поведінки для забезпечення постійного та бажаного результату. В таких умовах особливого значення набуває навчання персоналу. Проте для того, щоби зробити цей процес максимально ефективним, потрібно чітко розуміти, що має бути розвинуто, які навички та знання є необхідними (табл. 1).

Таблиця 1

Карта загальних компетенцій менеджера з управління проектами

Компетенція	Визначення	Оцінювання	Вага
Конфліктологічна компетенція	Знання про конфлікти та його прояви, вміння вибирати найбільш прийнятну для конкретної ситуації стратегію та тактику поведінки в конфлікті для максимально ефективного його вирішення.	Для оцінювання можна використати питання, що передбачає опис попереднього досвіду кандидата (наприклад, «Опишіть останній конфлікт, в якому ви брали участь»). Базові знання можуть бути перевірені за допомогою тестування.	4
Об'єктивність (неупередженість)	Здатність розглядати спірні питання відсторонено, незважаючи на особисті погляди та принципи. Вміння спокійно та з повагою сприймати протилежні думки.	В цій ситуації може стати в нагоді неформальне опитування працівників, з якими взаємодіє кандидат в повсякденній роботі (коли менеджер проектів обирається з власних резервів підприємства). Якщо ж ні, то можна використати завдання, що передбачає оцінювання описаної ситуації, а також визначити те, наскільки ця оцінка є реальною.	1
Вміння делегувати повноваження	Менеджер повинен чітко розуміти, коли необхідно делегувати повноваження, в якому обсязі, якому конкретно працівнику.	Досить складно оцінити. Можна використати питання, що передбачає опис ситуації (наприклад, «Пригадайте випадок, коли вам довелось делегувати повноваження»).	3
Комунікабельність	Передбачає не лише вміння налаштовувати співрозмовника до себе, вести розмову, доносити свою думку до іншого, але й здатність фільтрувати, аналізувати та витягувати всю необхідну інформацію з розмови.	Можна оцінити в ході співбесіди. Одним з варіантів є рольова гра, в якій той, хто проводить співбесіду, виконує роль невмотивованого працівника. Мета кандидата полягає у виявленні причин невдоволення.	2
Знання кадрових технологій	Не йдеться про професійну підготовку. Більшою мірою необхідні базові знання та володіння різними інструментами й технологіями для роботи з членами команди.	Перевірити цю компетенцію можна шляхом тестування із завданнями, що включають опис ситуацій та дають можливість вибору з декількох альтернатив.	5

Отже, корисним для більш чіткого визначення програми навчання є використання карти компетенцій, що включає опис компетенцій з визначенням їх пріоритетності для конкретної посади на підприємстві. Слід зазначити, що професійні компетенцій, пов'язані зі специфікою конкретної сфери діяльності, не включались в цю карту.

Організаційне навчання є одним з ключових знаннєутворюючих елементів системи управління підприємства, яке в рамках окремої компанії може бути реалізоване п'ятьма базовими циклами формування та розвитку професійних компетенцій фахівця (рис. 1).

Місце й роль організаційного навчання визначаються моделлю системи управління підприємством, сферою діяльності та потребами конкретного підприємства, а організаційні принципи його функціонування – рівнем організаційної зрілості підприємства, типом організаційного навчання та відповідним етапом життєвого циклу системи управління знаннями [7].

Сьогодні існує значна кількість різноманітних методів навчання персоналу. Проте з огляду на сучасні вимоги до професійних компетенцій менеджера проектів найбільш поширеними та ефективними в практиці вітчизняних підприємств є тренінг, кейс-стаді, ділова гра, рольова гра, баскет-метод, Secondment (табл. 2) [1; 8].

Аналіз технологій та підходів до навчання персоналу показав наявність детальної класифікації та опису різноманітних методів й інструментів навчання персоналу (табл. 2). Однак здебільшого помічено відсутність обґрунтування вибору окремого методу чи інструмента організаційного навчання відповідно до певної категорії працівників на основі компетентнісного підходу.

Для вибору найбільш ефективного та доцільного за наявних умов методу навчання можна використати інструменти багатокритеріального аналізу, а саме метод SAW [10], метод LINMAP [15], метод COPRAS [17].

Одночасне використання декількох методів є обґрунтованим через те, що кожен з них має свої недоліки, тому краще перевірити декількома інструментами. Важливим елементом є вибір критеріїв для оцінювання наявних альтернатив, у ситуації вибору методу навчання вони будуть такими.

1) Ціна/витрати (Ц/В). В цьому разі ми оцінюємо дві різні ситуації залежно від того, яким є це навчання: зовнішнім чи внутрішнім. В першому випадку ми оцінюємо ту вартість послуги, яку нам можуть запропонувати постачальники, а в другому – витрати, що понесе підприємство в разі використання того чи іншого методу навчання. Оскільки як окремий критерій ми виділяємо матеріально-технічне забезпечення, то в нього включаються витрати, пов'язані з відривом від виконання безпосередніх обов'язків, як

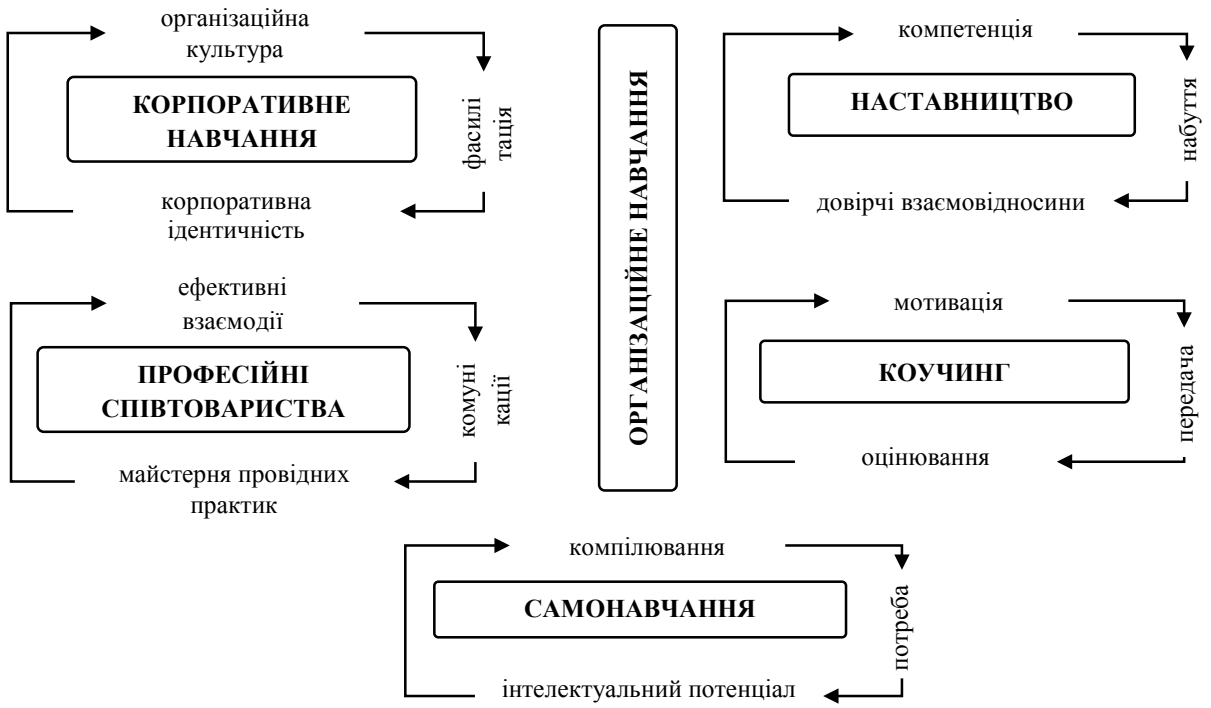


Рис. 1. Інструментальний базис організаційного навчання

працівників, що проходять навчання, так і тих, хто його проводить. Слід зазначити, що цей критерій повинен бути мінімізованим.

2) Тривалість (Т). Вона передбачає оцінювання періоду часу, що необхідний для проведення навчання та оволодіння певними навичками й знаннями. Функція по цьому критерію також мінімізується.

3) Матеріально-технічне забезпечення (МТЗ). Оцінювання критерія полягає в тому, наскільки матеріально-технічна база, наявна на підприємстві, відповідає вибраному методу навчання, чи виникатимуть додаткові витрати, пов'язані з необхідністю додаткових засобів навчання, виділенням приміщення тощо. Цей критерій має бути максимізованим.

4) Кількість матеріалу на самостійне опрацювання (СО). Тут оцінюється наявність додаткових витрат часу працівником на освоєння матеріалу, отриманого в ході навчання. Деякі методи, зокрема тренінг, можуть вимагати самостійного повторення та опрацювання аспектів, що не були засвоєні в ході навчання. Цей критерій повинен мінімізуватись.

5) Універсальність (У). Цей критерій більшою мірою стосується універсальності методу навчання стосовно різних категорій працівників. Більший рівень універсальності певного методу дає змогу мінімізувати витрати на навчання, оскільки більше працівників може бути охоплено, немає потреби розробляти нові матеріали тощо. Проте вага цього критерія повинна бути незначною, оскільки іноді виникають специфічні потреби в навчанні, які необхідні лише одному робітнику чи невеликій групі працівників. Критерій повинен максимізуватись.

6) Легкість перенесення отриманих знань та навичок в робочі умови (ВРУ). Передбачає оцінювання того, наскільки знання та навички, отримані в ході навчання, відразу адаптовані під конкретні умови роботи на підприємстві. Якщо вони мають більшою мірою загальний характер, то необхідний певний адаптаційний період для їх повноцінного використання в діяльності працівника, що пройшов навчання. Цей критерій повинен максимізуватись.

Перш ніж проводити оцінювання, необхідно визначити вагу кожного критерія (табл. 3). Зміна вагомості критеріїв дає змогу адаптувати оцінювання методів залежно від конкретних умов. Так, якщо підприємство не має значних фінансових ресурсів, більшу вагомість може мати саме ціна того чи іншого методу, а коли працівник сильно завантажений терміновими завданнями, виконання яких пов'язане з певними специфічними знаннями, то на перший план може виходити саме тривалість навчання.

Вибір найкращого методу навчання для розвитку комунікативних навичок менеджера з управління проектами проведено із застосуванням інструментів багатокритеріального аналізу. Оцінювання здійснюється за десятибальною шкалою. Для всіх методів необхідно розробити матрицю рішень (табл. 3), що включає оцінки відповідних методів за критеріями та їх вагу.

Метод SAW передбачає проведення нормалізації матриці рішень за такими методиками (1–2):

$$u_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max\limits_{k} x_{kj}}, \qquad (1)$$

Таблиця 2

Переваги та недоліки методів навчання персоналу

Метод	Сутність методу	Переваги	Недоліки
Тренінг	Форма активного навчання, що передбачає надбання знань, розвиток конкретних навичок та вмінь, поєднує в собі теоретичний матеріал та його практичне закріплення.	Різноаспектне вивчення проблеми, підвищення мотивації працівників.	Необхідність здійснення післятренінгового супроводу, щоб уникнути втрати набутих навичок.
Кейс-стаді	Розгляд практичних ситуацій з діяльності різних підприємств, що включає аналіз та групове обговорення реальних або гіпотетичних ситуацій. Дає змогу розвинути здібності до аналізу, діагностики та прийняття обґрунтованих рішень.	Співвідношення своєї точки зору та точки зору інших, сприяння активному застосуванню знань та навичок.	Необхідність багато часу для вирішення проблем та завдань, залучення працівника, потреба залучення значних коштів.
Ділова гра	Відпрацювання навчальної тематики на основі ситуацій та матеріалу, що моделюють різноманітні аспекти професійної діяльності працівників.	Набуття вміння аналізувати, приймати рішення та моделювати ситуації, зменшення ймовірності здійснення помилок в реальних ситуаціях.	Необхідність ретельної підготовки сценарію гри, високі комунікативні навички того, хто її проводить.
Рольові ігри	Моделювання типових ситуацій з визначенням ролей учасників. Можуть бути ефективними для набуття навичок міжособистісного спілкування [3, с. 558–559].	Підвищення розуміння мотивів дій членів колективу, зниження числа типових помилок.	Необхідність проведення ретельної підготовки сценарію гри, залучення працівника.
Баскет-метод	Індивідуальне навчання на основі імітацій ситуацій, які регулярно зустрічаються в практиці керівника (фахівець виступає в ролі керівника, якому необхідно прийняти управлінське рішення на основі ділових паперів). Для ускладнення можна включити також телефонні дзвінки, візити, незаплановані зустрічі тощо [4, с. 20–21].	Високий рівень мотивації, розвиток у співробітників здібностей до аналізу.	Залучення працівника, необхідність залучення значних коштів.
Secondment	Тимчасове переміщення персоналу в іншу структуру для оволодіння необхідними навичками. Передбачає скерування працівника в іншу компанію чи підрозділ [5, с. 20].	Персонал отримує можливість особистого розвитку, набуває нових навичок та різноманітного досвіду роботи в проектах.	Залучення працівника, тривалий період реалізації, потреба значних витрат.

Таблиця 3

Матриця рішень

Критерій	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment	Цільова функція	Max (Min)	Вага
МТЗ	8	6	5	8	9	7	Зростаюча	9	0,12
ВРУ	4	7	8	9	8	6	Зростаюча	9	0,18
У	9	8	7	8	6	5	Зростаюча	9	0,11
Ц/В	5	5	8	7	7	9	Спадна	4	0,23
Т	4	5	6	5	6	9	Спадна	4	0,21
СО	9	4	5	4	6	7	Спадна	4	0,15

що використовується для критеріїв, які мають монотонно зростаючу цільову функцію;

$$u_{ij} = \frac{\min\limits_{k} x_{kj}}{x_{ij}}, \qquad (2)$$

що використовується для критеріїв, які мають монотонно спадну цільову функцію.

Наступним етапом є надання зваженої оцінки альтернатив (табл. 4) за такою формулою (3):

$$S_i = \sum_{k=1}^{m} w_k \cdot u_{ik}. \qquad (3)$$

На основі зважених оцінок будуємо рейтинг:

Таблиця 4

Зважена оцінка альтернатив

Критерій	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment	Вага
МТЗ	0,89	0,67	0,56	0,89	1,00	0,78	0,12
ВРУ	0,44	0,78	0,89	1,00	0,89	0,67	0,18
У	1,00	0,89	0,78	0,89	0,67	0,56	0,11
Ц/В	0,80	0,80	0,50	0,57	0,57	0,44	0,23
Т	1,00	0,80	0,67	0,80	0,67	0,44	0,21
СО	0,44	1,00	0,80	1,00	0,67	0,57	0,15
Зважена оцінка	0,7573	0,8198	0,6872	0,8339	0,7248	0,5557	

Метод LINMAP за наявності матриці рішень передбачає проведення її нормалізації шляхом розрахунку нормалізованого значення за кожним критерієм (4):

$$u_{ij} = x_{ij} \Big/ \sqrt{\sum_{k=1}^{n} x_{kj}^2}\,. \quad (4)$$

Таблиця 5

Нормалізовані значення за критеріями

Критерій	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment	Норм. значення
МТЗ	8	6	5	8	9	7	17,86
ВРУ	4	7	8	9	8	6	17,61
У	9	8	8	8	6	5	18,28
Ц/В	5	5	8	7	7	9	17,12
Т	4	5	6	5	6	9	14,80
СО	9	4	5	4	6	7	14,93

Далі ми знаходимо ідеально позитивну альтернативу та шукаємо відстань від кожної альтернативи до ідеальної (5):

$$S_i = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} w_j \cdot (u_{ij} - u_j^+)^2}\,. \quad (5)$$

Таблиця 6

Відстані до ідеальної альтернативи

Критерій	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment	A	Вага
МТЗ	0,45	0,34	0,28	0,45	0,50	0,39	0,50	0,12
ВРУ	0,23	0,40	0,45	0,51	0,45	0,34	0,51	0,18
У	0,49	0,44	0,44	0,44	0,33	0,27	0,49	0,11
Ц/В	0,29	0,29	0,47	0,41	0,41	0,53	0,29	0,23
Т	0,27	0,34	0,41	0,34	0,41	0,61	0,27	0,21
СО	0,60	0,27	0,33	0,27	0,40	0,47	0,27	0,15
S	0,1770	0,0823	0,1356	0,0696	0,1147	0,2333		

На основі отриманих оцінок будуємо рейтинг:

Застосування методу COPRAS передбачає:

– нормалізацію матриці рішень (6):

$$u_{ij} = x_{ij} \Big/ \sum_{k=1}^{n} x_{kj}; \quad (6)$$

– розподіл матриці рішень за критеріями з монотонно зростаючою функцією (табл. 7) та монотонно спадною функцією (табл. 8).

Далі розраховуємо зважені суми оцінок альтернатив за критеріями (7; 8):

$$S_i^+ = \sum_{j=1}^{m^+} w_j^+ \cdot u_{ij}^+; \quad (7)$$

$$S_i^- = \sum_{j=1}^{m^-} w_j^- \cdot u_{ij}^-. \quad (8)$$

Таблиця 7

Критерії з монотонно зростаючою функцією

Критерій	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment	Вага
МТЗ	0,19	0,14	0,12	0,19	0,21	0,16	0,12
ВРУ	0,10	0,17	0,19	0,21	0,19	0,14	0,18
У	0,20	0,18	0,18	0,18	0,14	0,11	0,11

Таблиця 8

Критерії з монотонно спадною функцією

Критерій	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment	Вага
Ц/В	0,12	0,12	0,20	0,17	0,17	0,22	0,23
Т	0,11	0,14	0,17	0,14	0,17	0,26	0,21
СО	0,26	0,11	0,14	0,11	0,17	0,20	0,15

Таблиця 9

Показники для складання рейтингу

Показник	Тренінг	Кейс-стаді	Ділова гра	Рольова гра	Баскет-метод	Secondment
S+	0,06	0,07	0,07	0,08	0,07	0,06
S-	0,09	0,08	0,10	0,09	0,10	0,13
1/S-	11,04	13,30	9,77	11,57	9,90	7,44
z-	0,10	0,12	0,09	0,11	0,09	0,07
z	0,1653	0,1913	0,1597	0,1892	0,1671	0,1274

На основі отриманих оцінок будуємо рейтинг:

Для складення рейтингу (табл. 9) необхідно провести такі розрахунки (9):

$$Z_i = S_i^+ + \frac{\sum_{k=1}^{n} S_k^-}{S_i^- \cdot \sum_{k=1}^{n} \frac{1}{S_k^-}} = Z_i^+ + Z_i^- . \qquad (9)$$

Отже, на основі оцінювання за трьома різними інструментами необхідно використати метод рольової гри для розвитку комунікативних навичок менеджера з управління проектами.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах невизначеності вимоги до менеджерів з управління проектами постійно зростають, тому для цієї категорії працівників організація та вжиття заходів навчання є особливо актуальними. Це має бути спрямоване на розвиток основних компетенцій, таких як об'єктивність, комунікабельність, вміння делегувати повноваження, конфліктологічна компетентність, знання кадрових технологій. Вибір найефективнішого методу навчання для конкретного працівника у визначених умовах може здійснюватися з використанням методів багатокритеріального аналізу, що дають змогу формалізувати вибір методу навчання серед кількох альтернатив для конкретної категорії фахівців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бишенко К. Проблеми розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах. Управління розвитком. 2013. № 12. С. 95–97.

2. Воропаев В. Управление проектами: основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов. (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.0). Москва: Проектная практика, 2010. 256 с.

3. Гетьман О., Білодід А. Інноваційні методи розвитку персоналу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 556–561.

4. Довгань Л., Пермінова В. Роль компетенцій в системі управління. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. № 20. С. 113–121. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20%281%29__19.

5. Іванова Т. Тренінгові технології навчання як засіб розвитку професійних компетенцій персоналу. Управління розвитком. 2012. № 1. С. 84–86.

6. Приймак В. Модель професійних компетенцій сучасного менеджера. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2012. № 136–137. С. 49–52.

7. Приймак В., Анісімова Л. Технології управління знаннями при впровадженні систем менеджменту якості. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. № 7. С. 14–20.

8. Психология труда, инженерная психология и эргономика: учебник для академического бакалавриата / под ред. Е. Климова, О. Носковой, Г. Солнцевой. Москва: Юрайт, 2015. 618 с.

9. Srinivasan V., Schocker A.D. Linear programming techniques for multidimensional analysis of preference. Psychometrica. 1973. № 38. P. 337–342.

10. Tavana M., Banerjee S. Strategic assessment model (SAM): a multiple criteria decision support system for evaluation of strategic alternatives. Decision Sciences. 1995. Vol. 26. № 1. P. 119–143.

11. Zavadskas E.K., Kaklauskas A., Peldschus F., Turskis Z. Multi-attribute assessment of road design solutions by using the COPRAS method. The Baltic Journal of Road and Bridge Engineering. 2007. № 2(4). P. 195–203.

REFERENCES:

1. Byshenko K. (2013) Problemy rozvytku personalu na vitchyznianykh pidpryiemstvakh [Problems of personnel development at domestic enterprises]. Upravlinnia rozvytkom [Development management], 12, 95–97. (in Ukrainian)

2. Voropaev V. (2010) Upravlenie proektami: osnovy professional'nykh znaniy. Natsional'nye trebovaniya k kompetentnosti spetsialistov [Project management: the basics of professional knowledge. National requirements for the competence of specialists]. (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.0). Moscow: Proektnaya praktika, 256. (in Russian)

3. Hetman O., Bilodid A. (2017) Innovatsiini metody rozvytku personal [Innovative methods of personnel development]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy], 17, 556–561. (in Ukrainian)

4. Dovhan L., Perminova V. (2011) Rol kompetentsii v systemi upravlinnia [The role of competencies in the management system]. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky [Scientific works of the Kirovohrad National Technical University. Economic sciences], 20, 113–121. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20%281%29__19.

5. Ivanova T. (2012) Treninhovi tekhnolohii navchannia yak zasib rozvytku profesiinykh kompetentsii personal [Training technology as tool of developing the professional competence of employees]. Upravlinnia rozvytkom [Development management], 1, 84–86. (in Ukrainian)

6. Pryimak V. (2012) Model profesiinykh kompetentsii suchasnoho menedzhera [Model of professional competencies of a modern manager]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika [Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics], 136–137, S. 49–52. (in Ukrainian)

7. Pryimak V., Anisimova L. (2015) Tekhnolohii upravlinnia znanniamy pry vprovadzhenni system menedzhmentu yakosti [Knowledge management technologies in the implementation of quality management systems]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika [Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics], 7, 14–20. (in Ukrainian)

8. Klimova E., Noskova O., Solntseva G. (2015) Psikhologiya truda, inzhenernaya psikhologiya i ergonomika: uchenik dlya akademicheskogo bakalavriata [Psychology of Labor, Engineering Psychology and Ergonomics: textbook for Bachelor Degree]. Moscow: Yurayt, 618.

9. Srinivasan V., Schocker A.D. (1973) Linear programming techniques for multidimensional analysis of preference. Psychometrica, 8, 337–342.

10. Tavana M., Banerjee S. (1995) Strategic assessment model (SAM): a multiple criteria decision support system for evaluation of strategic alternatives. Decision Sciences, 26(1), 119–143.

11. Zavadskas E.K., Kaklauskas A., Peldschus F., Turskis Z. (2007) Multi-attribute assessment of road design solutions by using the COPRAS method. The Baltic Journal of Road and Bridge Engineering, 2(4), 195–203.

Pryimak V.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Innovation and
Investment Activity Management
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Pavlenko N.M.
Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORGANIZATIONAL LEARNING IN THE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM

Nowadays, the demand for highly-skilled projects managers is growing rapidly. They should have a certain list of competencies that determine their excellent performance of professional duties. Especially such of them as the following: objectivity, outstanding interpersonal skills, the ability to delegate authority, the ability to prevent and resolve conflicts, knowledge of personnel technologies. These competencies allow project managers to work with the team as efficiently as possible and to get the desired result.

Therefore, for modern companies selection process of the most appropriate training method for employees, that will allow them to develop the specific characteristics quickly and obtain the necessary knowledge that can be easily adapted to work in real conditions, is become more and more relevant. Among the variety of different organizational learning methods, the most effective for the development of the competencies, listed previously, are the following: training, case study, business game, role-playing game, basket-method and secondment.

In this case, it is most relevant to use methods of multi-criteria analysis, because they allow us to definitely choose the best alternative. The following of them were elected in this research: SAW method, LINMAP method, COPRAS method. Essentially, it is worth to mention that for evaluating of training methods were developed several important criteria, such as: price / expenditure, duration, material and technical support, the amount of material for self-study, universality, easiness of transferring the knowledge and skills gained into working conditions.

After applying the methods of multi-criteria analysis, the role-playing game was chosen as the best of the above training methods for the development of communication skills of the project manager. The results of the evaluation showed that sometimes it is not enough to use only one tool of multi-criteria analysis, since they can give different ratings of alternatives, that's why, it is important to use several of them simultaneously.

So, this approach gives the opportunity to choose more properly the organizational learning methods for the project manager, depending on the situation and the capabilities of the company at the moment.

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА КОРПОРАЦІЙ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

STIMULATING INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF LARGE ENTERPRISES AND CORPORATIONS: TAX ASPECTS

УДК 330.341.1:330

Сазонець І.Л.
д.е.н., професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності
Національний університет водного господарства та природокористування
Кошевий М.М.
к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті розглянуто проблеми підвищення інноваційно-інвестиційної активності великих підприємств та корпорацій за рахунок податкового стимулювання. Проаналізовано досвід розвинених країн щодо підтримки іннноваційно-інвестиційної активності великого бізнесу за рахунок використання податкових інструментів. Оцінено пропозиції фахівців щодо встановлення податкових пільг і преференцій для великих підприємств та корпорацій в Україні. Обґрунтовано доцільність використання методів інвестиційної лояльності органів місцевого самоврядування під час реалізації інноваційних проектів. Визначено можливості та обмеження застосування методів інвестиційної лояльності для великих підприємств та корпорацій.

Ключові слова: *великі підприємства та корпорації, інноваційно-інвестиційна активність, податкове стимулювання, інвестиційна лояльність.*

В статье рассмотрены проблемы повышения инновационно-инвестиционной активности крупных предприятий и корпораций за счет налогового стимулирования. Проанализирован опыт развитых стран по поддержке иннновационно-инвестиционной активности крупного бизнеса за счет использования налоговых инструментов. Оценены предложения специалистов по установлению налоговых льгот и преференций для крупных предприятий и корпораций в Украине. Обоснована целесообразность использования методов инвестиционной лояльности органов местного самоуправления при реализации инновационных проектов. Определены возможности и ограничения применения методов инвестиционной лояльности для крупных предприятий и корпораций.

Ключевые слова: *крупные предприятия и корпорации, инновационно-инвестиционная активность, налоговое стимулирование, инвестиционная лояльность.*

The article deals with the problems concerning the enhancement of innovation and investment activity of large enterprises and corporations through the use of tax incentives tools. The experience of developed countries in supporting innovation and investment activity of large business due to the use of tax tools is analyzed in the article. The proposals made by the experts in establishing tax privileges and preferences for large enterprises and corporations in Ukraine are evaluated. It was proved that to implement innovation projects it is expedient to use the methods of investment loyalty of local government bodies. The opportunities and limitations for applying methods of investment loyalty for large enterprises and corporations are identified.

Key words: *large enterprises and corporations, innovation and investment activity, tax incentives, investment loyalty.*

Постановка проблеми. Забезпечення інноваційно-інвестиційної активності великого бізнесу є актуальним завданням стратегії неоіндустріального розвитку національної економіки України. Це обумовлене тим, що нині весь цикл інноваційно-інвестиційного процесу (від стадії проектування до стадії впровадження та подальшого супроводу) можуть виконати лише великі підприємства та об'єднання, включаючи корпорації. Вони володіють матеріальними, трудовими, інформаційними ресурсами відповідної якості, а також мають можливість залучати необхідні обсяги фінансових ресурсів не тільки шляхом запозичення, але й за допомогою механізмів фондового ринку, що дає їм змогу забезпечувати реалізацію всіх стадій інноваційного-інвестиційного процесу. Однак сьогодні має місце невисока активність великого бізнесу щодо вкладання коштів в інноваційні проекти. Це обумовлене високою рухливістю економічного середовища, його невизначеністю, ризиками, а також недостатньою вмотивованістю великих підприємств та об'єднань щодо здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності. Отже, існує нагальна потреба опрацювання питань стимулювання інноваційно-інвестиційної активності великого бізнесу за рахунок поліпшення інвестиційного клімату, включаючи використання податкових пільг та преференцій, що визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними та зарубіжними вченими й практиками зроблено значний внесок у розгляд проблем стимулювання інноваційно-інвестиційної активності бізнесу, включаючи використання податкових методів та інструментів. Так, зокрема, С.В. Захарін, О.І. Федорчак, М. Шклярова [1–3] розглянули проблеми регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні; Р.Ю. Кризська, В.І. Дмитрієв, Т.В. Мединська та Р.Ю. Черевата [4–6] узагальнили зарубіжний досвід стимулювання інноваційно-інвестиційної активності та визначили можливості його адаптації в Україні; Е.С. Подаков, В.В. Лінтур та М.М. Петрічко [7; 8] проаналізували практику податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні; Ю.І. Матищак, В.Д. Чекіна, О.І. Марченко та Г.С. Мельничук [9–11] запропонували шляхи вдосконалення системи податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної активності в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. Слід відзначити думку голови оргкомітету Київського міжнародного економічного форуму Ю.В. Півоварова, який, характеризуючи

перший з восьми основних державних стимулів розвитку інновацій в Україні, пов'язаний зі стимулюванням корпорацій, які інвестують у НДДКР, зазначив, що сприятливі умови для інвестицій бізнесу в інновації включають зменшення бази оподаткування компаній на суму видатків на НДДКР, пільгові ставки податків і податкові канікули, кредити й гранти, прискорену амортизацію основних засобів, звільнення від зборів на інфраструктуру та земельної ренти, страхування інноваційного експорту, державні закупівлі інновацій [3]. Перелічені інструменти податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної активності великого бізнесу досить широко використовуються в розвинених країнах, тому доцільним є дослідження умов та можливостей їх використання в Україні, що визначає мету й завдання дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розробленні пропозицій щодо стимулювання інноваційно-інвестиційної активності великих підприємств та корпорації за рахунок використання податкових інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стимулювання інноваційно-інвестиційної активності здійснюється за рахунок розроблення та реалізації відповідної фінансової, кредитної, амортизаційної, інфраструктурної, податкової політики на державному, регіональному та міському рівнях управління економікою шляхом використання відповідних інструментів. До податкових інструментів належить надання податкових пільг та преференцій, а також зменшення податкового навантаження шляхом зміни ставки податку, характеру облікової політики, порядку визначення бази оподаткування та методів розрахунку податку тощо.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що податкова підтримка інноваційно активних підприємств та корпорацій є одним з важливих чинників реалізації інноваційних проектів та залучення відповідних інвестицій. Як зазначають фахівці, до найбільш поширених видів податкових пільг, які отримали широке застосування в зарубіжних країнах, належать податковий кредит, відрахування з оподатковуваної бази, відстрочка податкових платежів, спеціальний податковий режим [4–6]. Податковий кредит дає змогу підприємствам знижувати розмір нарахованого корпоративного податку на суму відсотку з витрат на кредитування інноваційної діяльності. Сума кредиту є частиною витрат на інноваційні розробки, на яку можна зменшити податок на прибуток підприємства. У Франції, США, Японії, Нідерландах та Канаді застосовуються податкові кредити на проведення наукових досліджень та розробок, що є відрахуваннями з оподатковуваної бази. У Франції, США та Японії відрахування з оподатковуваної бази пов'язані зі збільшенням витрат на інноваційну діяльність за певний період. В Канаді та Нідерландах відрахування з оподатковуваної бази пропорційне обсягу витрат на інноваційну діяльність. У Німеччини оподатковуються 50% валового прибутку, отриманого від інвестування у сфері венчурного капіталу. Відстрочка сплати податкових платежів дає змогу компенсувати видатки підприємств на реалізацію інноваційних проектів, включаючи придбання спеціального обладнання. Звичайно, цей спосіб підтримки використовується для стимулювання інвестицій в інновації в період економічного занепаду та нестачі коштів, що використовуються на накопичення. З огляду на те, що віддача від інвестицій в реалізацію інноваційного проекту має досить довгий термін, відстрочка сплати податкових платежів дає змогу зменшити обсяг коштів, які потрібні на накопичення.

Українськими науковцями на підставі використання зарубіжного досвіду розроблено такі пропозиції щодо податкової підтримки інноваційно активних підприємств та корпорацій, які узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1

Пропозиції щодо податкової підтримки інноваційно активних підприємств та корпорацій

Автор	Зміст
Е.С. Подаков	Система оподаткування повинна мати інвестиційну спрямованість, яка досягається шляхом застосування в оподаткуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від розміру одержаного прибутку та рівня використання прибутку на інвестиційно-виробничі цілі. Також можливе застосування знижувальних коефіцієнтів залежно від приросту частки прибутку, що використовується на виробничий розвиток [7, с. 194].
В.В. Лінтур, М.М. Петрічко	Варто в перелік податків, за рахунок яких може бути виданий інвестиційний податковий кредит, включити акцизи, податок на додану вартість та податок на видобуток корисних копалин. Одночасно доцільно встановити терміни надання інвестиційного податкового кредиту, які б відповідали терміну окупності інвестиційного проекту на основі укладення відповідних договорів з податковими органами [8, с. 1152].
Т.В. Мединська, Р.Ю. Черевата	Доцільно прийняти податкові преференції щодо податку на прибуток для підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, та податку на доходи фізичних осіб, які зайняті в інноваційному процесі, що засвідчує досвід Польщі [6, с. 240].
Ю.І. Матіщак	Разом зі впровадженням інвестиційного податкового кредиту доцільно створити неоподатковуваний резерв, який є менш відомою формою податкової пільги порівняно з іншими, що можуть застосовуватися в системі прибуткового оподаткування юридичних осіб, але також дасть можливість активізувати інноваційну діяльність [9, с. 35].

Найбільш змістовними є пропозиції В.Д. Чекіної щодо застосування інвестиційного податкового кредиту для цільового стимулювання НДДКР [10, с. 423–425]. Поєднання принципів, механізму надання податкової пільги та інституційних умов може вважатись методичним підходом до обґрунтування пропозицій щодо використання податкових інструментів для стимулювання інноваційно-інвестиційної активності (рис. 1).

На жаль, представлені пропозиції не впроваджені в практику, хоча окремі кроки щодо формування відповідного законодавчого забезпечення мають місце.

Так, зокрема, розроблено проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту)» від 19 серпня 2016 р. № 5037.

Як зазначає О.І. Федорчак, законопроектом «Про внесення змін до розділу Перехідних положень Податкового кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки» від 25 квітня 2016 р. № 2554 пропонується запровадження спеціального режиму оподаткування для платників податків в індустріальних парках. Для учасників індустріальних парків передбачається нульова ставка податку на прибуток перші п'ять років, а наступні п'ять років – 9%. Крім того, встановлюються знижені ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, яке розташоване на території індустріального парку, та земельного податку, а також орендної плати за користування земельною ділянкою, на якій створено індустріальний парк [2, с. 84].

Однак зазначені проекти стосуються встановлення пільг щодо державних податків. В умовах децентралізації влади актуальним є визначення можливостей стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності великих підприємств та корпорацій за рахунок зменшення або звільнення від сплати місцевих податків та зборів. Для цього використовується механізм інвестиційної лояльності органів місцевого самоврядування під час реалізації великими підприємствами та корпораціями інноваційних проектів, спрямованих на підвищення якості життя населення на території присутності [14, с. 144]. Зазначені інноваційні проекти дають змогу впроваджувати енерго- та ресурсозберігаючі технології, модернізувати комунальну інфраструктуру, забезпечувати благоустрій, підвищувати екологічну безпеку тощо. Можливості використання механізму інвестиційної лояльності в Україні, згідно з чинним законодавством, є недостатньо сприятливими. Це пов'язане з невизначеністю компетенції органів місцевого самоврядування самостійно встановлювати ставки на майно та податок від використання земельної ділянки. Водночас саме податки на майно є місцевими податками в розвинених країнах світу. Зокрема, у Великобританії, Іспанії та Швейцарії саме органи місцевого самоврядування встановлюють ставки податку на майно відповідно до місцевих умов та потреб, що дає їм змогу повністю скористатись механізмом інвестиційної лояльності.

Висновки з проведеного дослідження. Вирішення проблем підвищення інноваційно-інвестиційної активності великих підприємств та корпорацій пов'язане з поліпшенням інвестиційного клімату, включаючи використання податкових інструментів (пільг, преференцій та спеціального податкового режиму). Досвід розвинених країн щодо податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної активності великого бізнесу свідчить про доцільність використання таких інструментів, як податковий кредит на проведення наукових досліджень та розробок, зниження бази оподаткування прибутку від використання венчурного капіталу, відстрочка податкових платежів.

Пропозиції фахівців щодо встановлення податкових пільг та преференцій для великих підприємств і корпорацій в Україні включають зниження податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб під час здійснення інноваційної діяльності; встановлення диференційованих ставок податків від отриманого прибутку та зниження коефіцієнтів під час оподаткування прибутку, спрямованого на виробничий розвиток; визначення термінів надання інвестиційного податкового кредиту залежно від терміну окупності інвестиційного проекту; формування поряд з інвестиційним податковим кредитом неоподатковуваного резерву, який планується використовувати для реалізації інноваційного проекту.

Запропоновано пропозиції щодо вдосконалення податкового законодавства, пов'язаного зі впровадженням інвестиційного податкового кредиту в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду, формалізувати у вигляді методичного підходу, який містить принципи стимулювання, механізм надання пільг та напрями формування інституційних умов реалізації механізму.

Обґрунтовано доцільність використання методів інвестиційної лояльності органів місцевого самоврядування під час реалізації інноваційних проектів. Інвестиційна лояльність органів місцевого самоврядування передбачає зниження податків або звільнення від їх сплати під час реалізації соціально значущих та екологічно безпечних проектів розвитку території. Однак в Україні існують обмеження застосування методів інвестиційної лояльності для великих підприємств та корпорацій з боку органів місцевого самоврядування, пов'язані з повноваженнями щодо встановлення ставок місцевих податків відповідно до місцевих потреб.

Подальших досліджень потребують питання визначення можливостей поєднання податкових інструментів з іншими інструментами стимулювання інноваційно-інвестиційної активності великих підприємств та корпорацій.

Обґрунтування використання інструментів податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної активності

Дотримання принципів податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної активності

Простота та стабільність правил використання, прозорість звітності про використання, публічний контроль за діяльністю органів державної влади та управління.

Механізм надання податкової пільги

Інвестиційний податковий кредит реалізується у формі знижки, яка встановлюється з огляду на обсяг витрат на НДДКР. Податкові вирахування з бази оподаткування повинні здійснюватись у відсотках від загального обсягу витрат на НДДКР у звітному періоді.
Ставка інвестиційного податкового кредиту встановлюється у відсотковому відношенні до бази оподаткування.

Формування інституційних умов реалізації механізму надання податкової

Спрощення системи оподаткування прибутку підприємств та її зміна відповідно до принципу податкової нейтральності, фіксування ставки податку на поточному рівні, запровадження нейтральних правил розрахунку бази оподаткування, а саме податкової амортизації.

Врахування сучасних принципів оподаткування прибутку підприємств. Модель бухгалтерського обліку та модель взаємодії систем бухгалтерського та податкового обліку не впливають прямо на простоту системи оподаткування прибутку підприємств; спрощення системи оподаткування прибутку підприємств чинить позитивний вплив на інвестиційно-інноваційний розвиток країни; можливості інвестиційно-інноваційного розвитку не залежать прямо від зниження ставки податку на прибуток та кількості запроваджених інструментів стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств; податкова культура та мораль, сприятлива макроекономічна ситуація в країні позитивно впливають на ефективність системи оподаткування прибутку підприємств та їх інвестиційно-інноваційну діяльність; формування сприятливого середовища для інвестицій та інновацій потребує впровадження спеціальних інструментів стимулювання розвитку підприємств малого та середнього бізнесу з урахуванням особливостей їх функціонування.

Впровадження модифікованої системи нарахування податкової амортизації. Розділення системи податкової амортизації основних засобів на дві складові, а саме нейтральну (для більшості підприємств) та стимулюючу (для підприємств, діяльність яких спрямована на інвестиційно-інноваційну діяльність); відміна мінімально допустимих строків нарахування податкової амортизації) та державне сприяння поширенню між підприємствами інформації у вигляді методичних рекомендації про нейтральні норми податкової амортизації; проведення постійного моніторингу впливу запропонованих заходів на податкові надходження та інвестиційно-інноваційну активність підприємств за рахунок розширення інформативності податкової звітності.

Рис. 1. Схема застосування інструментів інвестиційного податкового кредиту для цільового стимулювання НДДКР (методичний підхід)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: монографія. Київ: КНУТД, 2011. 344 с.
2. Федорчак О.І. Проблеми правового регулювання інвестиційної діяльності. Ефективність державного управління. 2017. Вип. 4(53). Ч. 1. С. 80–94.
3. Шклярова М.А. Подходы к организации эффективного процесса налогового регулирования инвестиционной деятельности. Академический вестник. 2015. № 2. С. 100–109.
4. Кризська Р.Ю. Методи державного стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів: зарубіжний досвід та вітчизняна практика господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 8. С. 82–86.
5. Дмитрів В.І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Ефективна економіка. 2014. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214.
6. Мединська Т.В., Черевата Р.Ю. Податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні та Польщі в умовах європейського вибору. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 1149–1156.
7. Подаков Е.С. Сучасні аспекти податкового регулювання інвестиційної активності. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 191–196.
8. Лінтур В.В., Петрічко М.М. Вплив окремих елементів податкової системи України на стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 6. Ч. 1. С. 238–241.
9. Матіщак Ю.І. Напрями вдосконалення податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні. Економіка розвитку. 2014. № 3(71). С. 33–36.
10. Чекіна В.Д. Стратегічні напрями податкового регулювання розвитку промисловості у контексті національної неоіндустріальної моделі. Національна модель неоіндустріального розвитку України: монографія / за заг. ред. В.П. Вишневського. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2016. С. 405–427.
11. Марченко О.І., Мельничук Г.С. Інвестиційний податковий кредит як стимул до нарощування випуску інноваційної продукції в Україні. Вісник ЖДТУ. 2013. № 1(63). С. 362–366.
12. Півоваров Ю.В. Какое необходимо Украине государственное стимулирование инноваций? URL: https://inventure.com.ua/analytics/formula/kakoe-neobhodimo-ukraine-gosudarstvennoe-stimulirovanie-innovacij.
13. Налоговое стимулирование инновационных процессов / под ред. Н.И. Ивановой. Москва: ИМЭМО РАН, 2009. 160 с.
14. Дегтярев А.В., Маликов Р.М., Гришин К.И. Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса. Общество и экономика. 2011. № 2. С. 141–155.

REFERENCES:

1. Zakharin S.V. (2011) Investytsiine zabezpechennia innovatsiino-tekhnolohichnoho rozvytku ekonomiky [Investment support of innovation and technological development of the economy]. Kyiv: KNUTD. (in Ukrainian)
2. Fedorchak O.I. (2017) Problemy pravovoho rehuliuvannia investytsiinoi diyalnosti [Problems of legal regulation of investment activity]. Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia, № 4 (53), Vol. 1, p. 80–94 (in Ukrainian).
3. Shklyarova M.A. (2015) Podkhody k organizatsii effektivnogo protsessa nalogovogo regulirovaniia investitsionnoj deiatelnosti [Approaches to setting up an effective process of tax regulation of investing activity]. Academic Bulletin, № 2, p. 100–109 (in Russian).
4. Kryzska R.Yu. (2010) Metody derzhavnoho stymuliuvannia investytsiino-innovatsiinykh protsesiv: zarubizhnii dosvid ta vitchyzniana praktyka hospodariuvannia [Methods of state stimulation of investment-innovation processes: foreign experience and domestic practice of management]. Investytsii: praktyka ta dosvid, № 8, p. 82–86 (in Ukrainian).
5. Dmytriv V.I. (2014) Svitovyi dosvid finansovoho rehulyuvannia investytsiino-innovatsiinoi diialnosti [Global experience of financial regulation of the investment-innovative activities]. Efektyvna ekonomika (electronic journal), №7. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214 (in Ukrainian).
6. Medynska T.V., Cherevata R.Yu. (2017) Podatkove stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti v Ukraini ta Polshchi v umovakh yevropeyskoho vyboru [Tax incentives for innovation in Ukraine and Poland in a European choice]. Economy and Society, № 13, p. 1149–1156 (in Ukrainian).
7. Podakov E.S. (2016) Suchasni aspekty podatkovoho rehulyuvannya investytsiynoyi aktyvnosti [Modern aspects of tax regulation of investment activity]. Visnyk ZhDTU, № 1(75), p. 191–196 (in Ukrainian).
8. Lintur V.V., Petrichko M.M. (2014) Vplyv okremykh elementiv podatkovoi systemy Ukrainy na stymuliuvannia innovatsiino-investytsiinoi diialnosti [Influence of separate elements of the tax system of Ukraine on stimulation of innovation and investment activity]. Scientific Bulletin of Kherson State University, № 6, vol. 1, p. 238–241 (in Ukrainian).
9. Matishchak Yu.I. (2014) Napryamy vdoskonalennya podatkovoho stymulyuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini [Directions of improvement of tax stimulation of innovation activity in Ukraine]. Ekonomika rozvytku, № 3(71), p. 33–36 (in Ukrainian).
10. Chekina V.D. (2016) Stratehichni napriamy podatkovoho rehuliuvannia rozvytku promyslovosti u konteksti natsionalnoi neoindustrialnoi modeli [Strategic directions of tax regulation of industrial development in the context of the national neo-industrial model] / Vishnevskyi V.P. (ed.) Natsionalna model neoindustrialnoho rozvytku Ukrayiny [National model of neoindustrial development of Ukraine]. Kyiv: Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine, p. 405–427 (in Ukrainian).
11. Marchenko O.I., Melnychuk H.S. (2013) Investytsiinyi podatkovyi kredyt yak stymul do naroshchuvannia vypusku innovatsiynoi produktsii v Ukraini [Investment tax credit as an incentive to increase the production of innovative products in Ukraine]. Visnyk ZhDTU, № 1(63), p. 362–366 (in Ukrainian).
12. Pivovarov Yu.V. (2018) Kakoe neobkhodimo Ukraine gosudarstvennoe stimulirovanie innovacij? [What does Ukraine need to stimulate state innovation?]. Available at: https://inventure.com.ua/analytics/formula/kakoe-neobhodimo-ukraine-gosudarstvennoe-stimulirovanie-innovacij (in Russian).
13. Ivanova N.I. (ed.) (2009) Nalogovoe stimulirovanie innovatsionnykh protsessov [Tax incentives for

innovative processes]. Moscow: Institute of World Economy and International Relations of Russian Academy of Sciences (in Russian).

14. Degtariov A.V., Malikov R.M., Grishin K.I. (2011) Investitsionnii potentsial munitsipalnykh obrazovanii: nephormalnoe vzaimodeystvie vlasti i biznesa [Investment potential of municipalities: informal interaction between government and business]. Obshchestvo i ekonomika, № 2, p. 141–155 (in Russian).

Sazonets' I.L.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Public Administration,
Documentation and Information Activity
National University of Water Management and Natural Resources
Koshevyi M.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Entrepreneurship and Enterprise Management
Dnipro National University named after Oles Honchar

STIMULATING INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF LARGE ENTERPRISES AND CORPORATIONS: TAX ASPECTS

The article deals with the problems concerning the enhancement of innovation and investment activity of large enterprises and corporations through the use of tax incentives tools. The problems relate to bettering the investment climate through the improvement of financial, credit, depreciation, infrastructural tax policies at different levels of economic management. Tax incentives tools for innovation and investment activity are tax privileges and preferences, including a special tax regime. The experience of developed countries in supporting innovation and investment activity of large business due to the use of tax tools is analyzed in the article. They include a tax credit for research and development; reduction of taxation of profits from the use of venture capital; deferral of taxes. The foreign practice of applying tax preferences for large enterprises and corporations engaged in innovation and investment activity was generalized. The proposals made by the experts in establishing tax privileges and preferences for large enterprises and corporations in Ukraine are evaluated. These proposals include a reduction of corporate income tax and personal income tax when implementing innovation activity; establishment of differentiated tax rates on income and reduction factors for taxing income used for the development of production; determination of a time limit for providing the investment tax credit depending on the payback period of an investment project; formation along with the investment tax credit of a non-taxable reserve that is planned to be used for the implementation of an innovation project. Special attention is paid to the proposals of specialists to improve the tax legislation related to the use of the investment tax credit and special tax regimes in industrial parks.

It was proved that to implement innovation projects it is expedient to use the methods of investment loyalty of local government bodies. The investment loyalty of local government bodies implies a reduction of or exemption from taxes when implementing socially significant and environmentally friendly projects on territorial development. The opportunities and limitations for applying methods of investment loyalty for large enterprises and corporations are identified.

ШЛЯХИ СТАНОВЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THE WAYS OF DEVELOPING LOGISTICS APPROACHES TO MANAGEMENT ENTERPRISE

УДК 658.5

Сачинська Л.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва
Хмельницький національний університет

У статті досліджено проблеми формування теорії логістики. Наведено причини розмаїття визначень поняття логістики. Першою причиною є те, що логістику можна розглядати з наукової точки зору, з позиції менеджера по плануванню та управлінню, з позиції фінансиста чи маркетолога. Другою причиною є те, що кожне підприємство прагне виконати різні за масштабами завдання, які стосуються збуту, перевезення та складування товарів. Третя причина полягає в різноманітності функціональних напрямів діяльності у внутрішньому середовищі системи. Четвертою причиною є різні підходи та рівні досліджень проблем логістики в різних країнах. Проаналізовано шляхи становлення логістичних підходів до управління підприємством. Запропоновано розглядати логістичний підхід як комплекс організації матеріальних потокових процесів в економічній діяльності на основі побудови логістичних систем та ланцюгів задля їх оптимізації. Наведено рекомендації щодо розвитку логістики в Україні та практичного застосування.
Ключові слова: *логістика, логістичні системи, логістичні потоки, логістичні операції, логістичне управління.*

В статье исследованы проблемы формирования теории логистики. Приведены причины многообразия определений понятия логистики. Первой причиной является то, что логистику можно рассматривать с научной точки зрения, с позиции менеджера по планированию и управлению, с позиции финансиста или маркетолога. Второй причиной является то, что каждое предприятие стремится выполнить различные по масштабам задания, относящиеся к сбыту, перевозке и складированию товаров. Третья причина заключается в разнообразии функциональных направлений деятельности во внутренней среде системы. Четвертой причиной являются различные подходы и уровни исследований проблем логистики в разных странах. Проанализированы пути становления логистических подходов к управлению предприятием. Предложено рассматривать логистический подход как комплекс организации материальных потоковых процессов в экономической деятельности на основе построения логистических систем и цепей для их оптимизации. Приведены рекомендации по развитию логистики в Украине и ее практическому применению.
Ключевые слова: *логистика, логистические системы, логистические потоки, логистические операции, логистическое управление.*

The article deals with the problems of forming the theory of logistics. The reasons for the variety of definitions of logistics concepts are given: the first one is that logistics can be viewed from the scientific point of view, from the position of planning and management manager, from the standpoint of a financier or a marketer; the second reason is that each enterprise seeks to accomplish various scale tasks that relate to the sale, transportation and storage of goods; The third reason is the diversity of functional areas of activity in the internal environment of the system; The fourth reason is the different approaches and levels of research in logistics problems in different countries. The analysis and ways of formation of logistic approaches in enterprise management are carried out. It is proposed to consider the logistic approach as a complex of organization of material flow processes in economic activity on the basis of the construction of logistic systems and circuits in order to optimize them. The recommendations for the development of logistics in Ukraine and its practical application are given.
Key words: *logistics, logistics systems, logistics flows, logistic operations, logistic management.*

Постановка проблеми. В умовах загострення конкуренції, невизначеності та нестійкості ринкового середовища керівникам усіх рівнів управління доводиться приймати раціональні управлінські рішення. Ознакою результативності рішень є досягнення підприємством очікуваних логістичних ефектів. На жаль, більшість керівників підприємств не володіє достатніми теоретичними знаннями та необхідним досвідом щодо управління потоками ресурсів, тому велика кількість ухвалених ними рішень є нераціональною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині вченими запропоновано широкий інструментарій вирішення основних проблем, з якими можуть зіткнутись керівники. Теоретична база логістики відображена в працях таких вчених, як В.Н. Амітан, Т.В. Алесинська, Б.А. Анікін, І.І. Бажин, А.М. Гаджинський, А.Г. Кальченко, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер, Ю.В. Пономарьова, О.Е. Лактіонова, Р.Р. Ларіна, В.С. Лукінський, Ю.В. Малевич, В.Е. Ніколайчук, О.М. Тридід, І.А. Цвиринько, Л.В. Фролова, Н.І. Чухрай, А.А. Шубін. Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії та практиці логістики, є питання, які залишаються постійним об'єктом дискусій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем формування теорії логістики, аналіз та становлення логістичних підходів до управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі відсутнє єдине визначення логістики. Першою причиною розмаїття визначень поняття логістики є те, що об'єкт логістики можна розглядати з наукової точки зору, з позиції менеджера по плануванню та управлінню, з позиції фінансиста чи маркетолога.

Другою причиною є те, що кожне підприємство прагне виконати різні за масштабами завдання, які стосуються збуту, перевезення та складування товарів. Третя причина полягає в різноманітності функціональних напрямів діяльності у внутрішньому середовищі системи. Четвертою причиною є різні підходи та рівні досліджень проблем логістики в різних країнах.

На нашу думку, логістична діяльність підприємств комплексно охоплює планування матеріальних та інформаційних потоків, управління ними, включаючи не лише виробництво (рух потоків сировини, матеріалів, комплектуючих та виробів під час їх виготовлення), але й сферу послуг щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Нині ті підприємства, що застосовують логістику, досягають переваг над конкурентами та значно збільшують прибуток за рахунок зниження виробничих і невиробничих витрат підприємства. Застосування логістики дає змогу істотно скоротити часовий інтервал на всіх стадіях виробничого циклу. Скорочення часу відбувається перш за все у виробничому процесі між придбанням сировини, матеріалів та доставкою готового продукту споживачу.

Вміла організація логістики надає підприємству такі вигоди [8, с. 460]:

– підвищення надійності та якості поставок (різке зниження собівартості продукції за рахунок скорочення витрат);

– підвищення ефективності виробництва (матеріали повинні бути на робочому місці в необхідній кількості та в потрібний час; скорочення втрат робочого часу є додатковою економією);

– зменшення витрат ручної праці та підвищення рентабельності виробництва за правильної організації логістики на підприємстві (використання однотипних операцій, однакової тари, аналогічні прийоми вантажопереробки надають конкурентні переваги підприємству);

– зниження втрат матеріалів (будь-яке переміщення матеріалів як між підприємствами, так і всередині підприємства може привести до збільшення втрат);

– краще використання виробничих площ (за належної організації логістики (транспортування, складування) можна значно скоротити або перепрофілювати виробничі площі);

– зниження травматизму на виробництві (платня за страхування від нещасних випадків на виробництві зростає, а втрати робочого часу вимірюються не тільки часом відсутності на роботі робітника, що одержав травму, але й часом відвернення керівників всіх рівнів на складання докладних пояснень та звітів).

Логістична операція – це відокремлена сукупність дій з реалізації логістичних функцій, спрямована на перетворення матеріального чи інформаційного потоку.

До логістичних операцій з матеріальним потоком можна віднести завантаження, транспортування, розвантаження, комплектування, складування, пакування та інші операції. Логістичними операціями з інформаційним потоком є збирання, оброблення та передавання інформації, яка відповідає матеріальному потоку. Слід відзначити, що витрати на виконання логістичних операцій з інформаційними потоками складають суттєву частину логістичних витрат.

Виконання логістичних операцій з матеріальним потоком, який надходить до логістичної системи або покидає її, відрізняється від виконання цих же операцій всередині логістичної системи. Це визначається переходом права власності на товар та переходом страхових ризиків з однієї юридичної особи на іншу.

Виділяють такі логістичні операції [1, с. 27].

За природою потоку:

1) логістичні операції з матеріальним потоком:

– складування;

– транспортування;

– комплектація;

– завантаження;

– розвантаження;

– внутрішні переміщення сировини та матеріалів під час реалізації логістичних функцій виробництва;

– упакування вантажу;

– укрупнення вантажних одиниць;

– зберігання;

2) логістичні операції з інформаційним потоком:

– збір інформації;

– зберігання інформації;

– оброблення інформації;

– передача інформації.

За відношенням до логістичної системи:

1) зовнішні, тобто орієнтовані на інтеграцію логістичної системи із зовнішнім середовищем (операції у сфері постачання та збуту);

2) внутрішні, тобто ті, що виконуються всередині логістичної системи.

На зовнішні логістичні операції випадкові змінні впливають більшою мірою, ніж внутрішні.

За характером виконання робіт:

1) операції з доданою вартістю, які змінюють споживчі властивості товарів (розкрій, розфасовка, сушіння тощо);

2) операції без доданої вартості (зберігання товарів).

За переходом права власності на товар:

1) односторонні, тобто операції, не пов’язані з переходом права власності на продукцію та страхових ризиків, що виконуються всередині логістичної системи;

2) двосторонні, тобто операції, пов’язані з переходом права власності на продукцію та страхових ризиків від однієї юридичної особи до іншої.

До логістичних операцій можна також віднести такі дії, як прогнозування, контроль, оперативне управління.

Під час здійснення деяких логістичних операцій матеріальний потік може розглядатись як фіксований параметр для заданого моменту часу. Тоді він перетворюється на матеріальний запас. В основі процесу управління матеріальними потоками лежить оброблення інформації, циркулюючої в логістичних системах. Виділення матеріального потоку як основного об'єкта управління спрощує бачення економічних процесів. Однак таке спрощення дає змогу вирішувати задачі наскрізного моніторингу руху вантажів (від первинного джерела сировини до надходження кінцевому споживачу з проходженням усіх проміжних процесів), проектувати наскрізні логістичні ланцюги, вивчати та прогнозувати їх, істотно скорочуючи розмір задач моделювання, а також відкривати нові можливості формалізованого дослідження економічних процесів.

Використання логістики прискорює процес отримання інформації та підвищує рівень обслуговування виробничого процесу. Виділяють п'ять основних функціональних галузей логістики [1, с. 20; 6, с. 11; 7, с. 65].

1) Закупівельна логістика. Вона вирішує питання, пов'язані із забезпеченням підприємства сировиною та матеріалами. Використовується механізм впливу на постачальника в разі порушення умов поставки, відбувається вжиття оперативних заходів щодо виправлення ситуації, що склалась. Основний зміст закупівельної логістики – це взаємодія постачальників зі складом усередині підприємства.

2) Виробнича логістика. Вона вирішує питання оптимізації матеріальних та супутніх їм інформаційних і фінансових потоків усередині підприємств, які створюють додаткову вартість. Основний обсяг робіт виконується в межах території одного підприємства. Учасники виробничого процесу взаємодіють між собою не в результаті укладених договорів, а в результаті рішень, що приймаються системою управління підприємством.

3) Розподільна логістика. Вона вирішує питання реалізації готової продукції. Для цього використовують два варіанти просування готової продукції, адже реалізацією займаються самі виробники та торгово-посередницькі підприємства.

4) Транспортна логістика. Вона вирішує питання управління матеріальним потоком на транспортних ділянках, відповідає за транспортні роботи, виконувані в процесі доведення матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача. Транспортні операції, здійснювані логістикою, можна розділити на дві великі групи:

– операції, що виконуються спеціальними транспортними організаціями (транспорт загального користування охоплює залізничний, водний, автомобільний, повітряний, трубопровідний);

– операції, що виконуються транспортом не загального користування, тобто внутрішньовиробничим транспортом, а також транспортними засобами всіх видів, що належать нетранспортним підприємствам.

Транспортна логістика не має чітких меж. Вона може застосовуватись під час будь-яких перевезень.

5) Інформаційна логістика. Вона раціоналізує організацію руху інформаційних потоків. Інформаційні системи забезпечують управління матеріальними потоками, використовуючи мікропроцесорну техніку, інформаційні технології та інші складові процесу інформатизації, добиваючись ефективного управління інформаційними потоками.

Інформаційна логістика тісно переплетена з усіма функціональними галузями логістики.

Ми вважаємо, що найважливіша мета, яку досягає підприємство, організовуючи у себе відділ логістики, допомагає розв'язати таке завдання, як економія витрат, пов'язаних з продажом товару; витрат на виконання замовлень, зокрема витрат на їх оброблення, перевезення та складування вантажів, управління запасами, пакування та підтримуючу діяльність, забезпечення запасними частинами, післяпродажний сервіс.

Зменшення витрат сприяє зниженню собівартості продукції та може бути важливим знаряддям конкурентної боротьби. Крім того, логістика впливає на покращення ринкової позиції підприємства порівняно з конкурентами. Великою перевагою при цьому є своєчасна поставка товару в оптимальній кількості та узгодженій номенклатурі, в необхідний термін, що має велике, а іноді визначальне значення для споживача.

Отже, пропонуємо розглядати логістичний підхід як комплекс організації матеріальних потокових процесів в економічній діяльності на основі побудови логістичних систем та ланцюгів задля їх оптимізації.

Принципова відмінність логістичного підходу до управління матеріальними потоками від традиційного управління полягає в тому, що за логістичного підходу управління здійснюється шляхом інтеграції окремих ланок матеріалопровідного ланцюга в єдину систему, здатну адекватно реагувати на обурення зовнішнього середовища, причому інтеграція охоплює всі ланки, а саме технологію, оптимізацію, методи планування матеріальних та інформаційних потоків, управління ними.

Становлення сучасного стану логістичного управління відбувалося в такій послідовності:

– акцентування проблеми мінімізації рівня запасів у сферах дистрибуції (50-ті роки XX ст.), постачання (60-ті роки XX ст.), виробництва та постачання (70-ті роки XX ст.);

– акцентування проблеми безпечного виробництва шляхом впровадження принципу «точно вчасно» (80-ті роки XX ст.);

– оптимізація транспортних технологій та їх інтеграція в інтерпретованих логістичних ланцюгах (з 50-х років XX ст.);

– комп'ютерна підтримка прийняття та реалізації логістичних рішень в логістичному управлінні від MRP, DRP до CILS, що є комп'ютерно інтегрованими логістичними системами, системами поповнення запасів (QR, ECR);

– інтеграція комп'ютерного забезпечення логістичних та виробничих процесів, зокрема MRP, DRP, EDI, з одного боку, та CAD, CAM, CIM, TQM (TQC), з іншого боку [7, с. 142].

Також Є.В. Крикавський у своїй праці [7, с. 144] наводить етапність розвитку логістичного управління у взаємозв'язку з цілями та масштабами об'єкта управління (табл. 1).

Перший етап стосується прийняття та реалізації логістичних рішень, що обмежувались окремими фрагментами логістичної діяльності на підприємстві, передусім сферою запасів.

Другий етап, а саме інтеграція логістичного управління на рівні підприємства, передбачає інтеграцію функцій та процесів сфер постачання, виробництва та збуту. Це означає розгляд логістики як функціональної сфери діяльності підприємства, для якої є характерним та необхідним формування:

– логістичних цілей підприємства;

– логістичної стратегії підприємства;

– концепції логістичних рішень;

– прийняття та організації виконання управлінських рішень з логістичного управління;

– оцінювання та контролювання результатів логістичної діяльності.

Третій етап інтеграції в логістичному ланцюгу поставок провідних компаній світу відбувається шляхом вертикальної інтеграції постачальників, виробників та дистриб'юторів. Таке інтегроване логістичне управління ланцюгом поставок має на меті отримання стратегічного ефекту, тому радикальної трансформації вимагають базові принципи управління, серед яких слід назвати перехід:

– від функції до процесу;

– від прибутку до прибутковості;

– під продукту до клієнта;

– від трансакції до зв'язків;

– від запасів до інформації.

Четвертий етап передбачає формування системи логістично орієнтованого управління організацією, логістичною кооперацією організацій, інтегрованим ланцюгом поставок. Йдеться про ототожнення системи управління із системою логістичного управління як такою, в якій принципи, концепція та стратегія логістики виконують функції генеральних (корпоративних), а організаційна одиниця логістики є головним структурним підрозділом в системі управління.

Конкуренція завжди була рушійною силою розвитку виробництва та торгівлі. Якщо споживач залишається у виграші від гострої конкурентної боротьби між підприємцями, то деякі підприємці в промисловості нерідко зникають з поля ділової діяльності, тому що не досягають нижньої межі рентабельності або не можуть подолати неефективність окремих виробничих процесів чи операцій. Часто до таких неефективних процесів належать процеси транспортування та переміщення матеріалів.

Щоб вижити в умовах кризи, нині керівники багатьох українських підприємств (компаній) доходять висновку про необхідність стратегічного підходу до управління. Потреба в стратегії, що є синтезом сильної ділової ідеї та набору реальних дій, здатних привести цю ділову концепцію до створення реальної конкурентної переваги, почала спостерігатись в останні один-два роки. Проблема виграшу в конкурентній боротьбі завжди була й буде актуальною до того часу, поки існує ринкова економіка, якій властиві й проблеми перевиробництва, й подальше виникнення кризи у фінансовій та виробничій сфері. Останніми десятиліттями в економічно розвинених країнах сформувався стратегічний підхід до конкуренції, в основі якого лежать принципи роботи підприємства в постійно змінних зовнішніх умовах. Сьогодні не можна не враховувати такі чинники, як політична й економічна неста-

Таблиця 1

Етапи розвитку логістичного управління

Сутність етапу	Цілі	Дії/системи
Фрагментарний (у межах підприємства)	Мінімізація запасів у постачанні, збуті; елімінація запасів у постачанні, збуті.	DRP, MRP; JIT.
Інтегрований (на рівні підприємства)	Оптимізація запасів на підприємстві.	JIT + DRPII; інтегроване управління запасами підприємства.
Інтегрований (на рівні ланцюга поставок)	Мінімізація рівня запасів; максимізація рівня обслуговування споживача.	Управління запасами в ланцюгу поставок; управління часом виконання замовлення QR, ECR.
Логістично орієнтоване управління підприємством	Формування конкурентних переваг; підвищення прибутковості капіталу; формування економічного потенціалу.	Стратегічне логістичне управління; операційне логістичне управління.

більність, високий рівень корупції, роздратування населення. Стає зрозуміло, що часто неможливо передбачити тенденції ходу реформ, відповідно, важко сформулювати стратегію підприємства, що працює в такому зовнішньому середовищі. Все це приводить до створення ситуації в економіці на мікрорівні, що характеризується одночасним зародженням багатьох нових сфер та радикальним перетворенням старих, що часто порівнюють з процесом виникнення.

Сьогодні логістика для України – це сфера, що зароджується, сильно відстаючи від міжнародного рівня в розвитку інфраструктури економіки, через що виникає безліч проблем, таких як нераціональний розвиток товаропровідних структур, застаріла транспортна інфраструктура, низький рівень розвитку виробничо-технічної бази складського господарства, недостатній рівень розвитку та використання сучасних систем електронних комунікацій, електронних мереж, систем зв'язку тощо. Саме ці проблеми сповільнюють впровадження логістики в нашу економіку, а подолати їх за короткий період неможливо.

Значна частина знань та навиків сучасної логістики розрахована на розвинений цивілізований ринок та суперечить українському ринку або використовується лише в незначних масштабах. Нині більше 50% української економіки перебувають в «тіні», вітчизняним підприємствам невигідно працювати в умовах відкритості та прозорості, тому перспективи застосування логістики досить нечіткі. Становлення чітких «правил гри» дасть можливість правильного вибору стратегії для подальшого розвитку підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведене дослідження дає можливість стверджувати, що актуальною проблемою є формування теорії логістики як самостійної наукової гілки. Для розвитку логістики в Україні важливо стимулювати її практичне застосування. Для цього необхідно, по-перше, сформувати правову юридичну базу щодо проблем логістики, яка нині відсутня, а також створити центри підготовки кваліфікованих спеціалістів; по-друге, стабілізувати економіку країни, тому що загальна економічна криза, незавершеність вирішення питання власності, скорочення обсягів виробництва та інфляція гальмують будь-які новації; по-третє, передбачити проведення кардинальних змін у структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих логістичних центрів та служб, залучення кваліфікованих спеціалістів, що вимагає значних фінансових вкладень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Логистика: учеб. пособие / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. Москва: Проспект, 2011. 408 с.

2. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. Москва: Олимп-Бизнес, 2017. 964 с.

3. Гаджинский А.М. Логистика: учебник. 17-е изд., перераб. и доп. Москва: Дашков и Ко, 2014. 484 с.

4. Дудар Т.Г., Волошин Р.В. Основи логістики: навч. посіб. Тернопіль: Екон. думка, 2006. 163 с.

5. Современная логистика / Дж. Джонсон, Ф. Дональд, Д. Вордлоу, Л. Мерфи-мл., Р. Поль / пер. с англ. 7-е изд. Москва: Вильямс, 2004. 624 с.

6. Кальченко А.Г., Кривещенко В.В. Логістика: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2006. 467 с.

7. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. Львів: видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 684 с.

8. Тридід О.М., Азаренкова Г.М., Мішина С.В., Борисенко І.І. Логістика: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 566 с.

9. Харрісон А., Хоук В.Р. Управління логістикою: розробка стратегій логістичних операцій / пер. з англ.; за наук. ред. О.Є. Міхейцева. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. 368 с.

10. Щербаков В.В., Мерзляк А.В., Коскур-Оглы Е.О. Автоматизация бизнес-процессов в логистике. Москва: Питер, 2016. 464 с.

REFERENCES:

1. Anykyn B.A. Lohystyka: ucheb. posobye / pod red. B.A. Anykyna, T.A. Rodkynoi. – M.: Prospekt, 2011. – 408 s.

2. Bauersoks D.Dzh. Lohystyka. Yntehryrovannaia tsep postavok / D.Dzh. Bauersoks. – M.: Olymp-Byznes, 2017. – 964 s.

3. Hadzhynskyi A.M. Lohystyka: uchebnyk / A.M. Hadzhynskyi. – 17-e yzd., pererab. y dop. – Moskva: Dashkov y Ko, 2014. – 484 s.

4. Dudar T.H. Osnovy lohistyky: navch. posib. / T.H. Dudar, R.V. Voloshyn. – Ternopil: Ekon. dumka, 2006. – 163 s.

5. Dzhonson Dzh., Donald F., Vordlou D., Merfy-ml. L., Pol R. Sovremennaia lohystyka. 7-e yzdanye; per. s anhl. – M.: Vyliams, 2004. – 624 s.

6. Kalchenko A.H., Kryveshchenko V.V. Lohistyka: navch. posibnyk. K.: KNEU, 2006. – 467 s.

7. Krykavskyi Ye.V. Lohistychne upravlinnia: pidruchnyk. – Lviv: Vydavnytsvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika", 2005. – 684 s.

8. Trydid O.M. Lohistyka: navch. posib. / O.M. Trydid, H.M. Azarenkova, S.V. Mishyna, I.I. Borysenko. – K.: Znannia, 2008. – 566 s.

9. Kharrison A., Khouk V.R. Upravlinnia lohistykoiu: Rozrobka stratehii lohistychnykh operatsii / per. z anhl.; za nauk. red. O.Ye. Mikheitseva. – Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007. – 368 s.

10. Shcherbakov V.V. Avtomatyzatsyia byznes-protsessov v lohystyke / V.V. Shcherbakov, A.V. Merzliak, E.O. Koskur-Ohly. – M.: Pyter, 2016. – 464 s.

Sachyns'ka L.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Economics Enterprises and Entrepreneurship
Khmelnytsky National University

THE WAYS OF DEVELOPING LOGISTICS APPROACHES IN MANAGEMENT ENTERPRISE

In the conditions of sharpening of competition, ambiguities and instability of market Wednesday the chiefs of all levels of control have to make rational managerial decisions. Decisions productivity sign is achievement by the enterprise of expected logistical effects. But unfortunately the most of the chiefs of enterprises do not possess sufficient theoretical knowledges and necessary experience on control of resources flows. Therefore the most of decisions accepted by them are irrational.

Nowadays both in foreign and in domestic literature uniform logistic definition is absent. Variety of definitions of logistic concepts can be explained that logistic object can be considered from scientific point of view, from the position of the manager on planning and control from the position of the financier, or marketer. The second of the reasons is that each enterprise aspires to carry out tasks various on scales related to sale, transportation and warehousing of goods. The third reason is in diversity of functional directions of activity in inside system Wednesday .The fourth reason are various approaches and the levels of researches of the problems of the logistic in different countries.

Analysis and the way of becoming of logistical approaches in business management are carried out. It is offered to consider a logistical approach, as the complex of the organization of material stream processes in economic activities on the basis of construction of logistical systems for their optimization. Logistic for our country it domain, is born and falls behind substantially from international level in development of economy infrastructure, therefore plenty of the problems arises: irrational development of structures, transport infrastructure became outdated; low level of development of technological base of storage facilities; insufficient level of development and use of modern systems of electronic communications, electronic networks, communication systems and the like. Exactly these problems slow down implementation of the logistic to our economy, and it is impossible to overcome them for short period.

Held research allows asserting that urgent problem is formation of the theory of the logistic as independent scientific branch. For development of the logistic in Ukraine, it is important to stimulate her practical application. For it is necessary: first, to generate a legal base on the problems of the logistic which is absent at present, to create as well the centers of preparation of qualified specialists; secondly, to stabilize national economy, because the common economic crisis, the problem solving non-completion of the property, output reduction, inflation is braked by any novation; thirdly, logistical approach provides execution of cardinal changes in the structure of the enterprise, transition to more flexible organizational structures, creation of specialized logistical centers and services, engagement of qualified specialists, requires significant financial enclosures.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНЦІЇ, ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ

METHODOLOGICAL BASIS FOR DEFINITION OF COMPETITION, EVOLUTION OF VIEWS

УДК 339.137.2:330.8:001.82

Сидорченко Т.Ф.
к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та фінансів
Бердянський державний педагогічний університет
Ільїн О.С.
студент
Бердянський державний педагогічний університет

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів конкуренції. Розглянуто історичний розвиток теорії конкуренції, досліджено питання еволюції конкуренції. Проаналізовано різні підходи до розуміння конкуренції, її основних видів та ролі в прискоренні економічного зростання. Встановлено, що конкуренція є невід'ємним атрибутом та основною рушійною силою ринкової економіки. Вдосконалено визначення поняття «конкуренція» відповідно до комплексного підходу.
Ключові слова: *конкуренція, ринкова економіка, конкурентоспроможність підприємств, теоретичні концепції конкуренції, монополія.*

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов конкуренции. Рассмотрено историческое развитие теории конкуренции, исследованы вопросы эволюции конкуренции. Проанализированы различные подходы к пониманию конкуренции, ее основных видов и роли в ускорении экономического роста. Установлено, что конкуренция является неотъемлемым атрибутом и основной движущей силой рыночной экономики. Усовершенствовано определение понятия «конкуренция» в соответствии с комплексным подходом.
Ключевые слова: *конкуренция, рыночная экономика, конкурентоспособность предприятий, теоретические концепции конкуренции, монополия.*

The article is devoted to the research of theoretical aspects of competition. The article deals with the historical development of the theory of competition and investigates the issues of the competition evolution. Different approaches to understanding of competition, its main types and role in acceleration of economic growth are analyzed. It is established that competition is an integral attribute and the main driving force of a market economy. Improved definition of the concept of "competition" in accordance with the integrated approach.
Key words: *competition, market economy, competitiveness of enterprises, theoretical concepts of competition, monopoly.*

Постановка проблеми. Сьогодні, коли конкурентоспроможність є провідним фактором активізації ринкових ініціатив та практично перетворюється на елемент національної ідеї будь-якої країни, тема конкуренції стає надзвичайно актуальною. В умовах існування значної кількості різних наукових підходів особливого значення набуває дослідження еволюції поглядів на конкуренцію, оскільки саме таким шляхом можна систематизувати рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності як окремого економічного суб'єкта, так і економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сутності та проявів конкуренції зробили такі зарубіжні вчені, як М. Портер, А. Сміт, К. Макконелл, С. Брю, Ф. Хаєк, Й. Шумпетер, які розробили фундаментальні положення теорії економічної конкуренції [6]. Проблеми конкуренції також досліджували такі українські та російські фахівці, як Г. Азоєв, Р. Грецький, П. Пуцентейло, Ю. Хвесик, Ю. Юданов.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та узагальнення наявних теоретичних концепцій поняття конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою ефективного функціонування механізму саморегулювання ринкової економіки є конкуренція [1]. Вона є важливою рушійною силою розвитку ринкової економічної системи.

Незважаючи на те, що сьогодні немає загальноприйнятого визначення поняття «конкуренція», вчені одностайні в тому, що конкуренція є однією з найяскравіших відмінних рис бізнесу, двигуном економічного прогресу, механізмом саморегуляції ринкової економіки.

Конкуренція (від лат. «стикатися», «змагатися», «зіштовхуватись») – це суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та вигідну позицію на ринку. Конкуренція змушує суб'єктів підприємницької діяльності не зупинятись на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, знижувати витрати на виробництво, покращувати якість продукції (послуг), що пропонуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність.

У визначенні поняття «конкуренція» виділяються три основні підходи [2]. Перший визначає конкуренцію як елемент ринкового механізму, що дає змогу врівноважити попит і пропозицію. Цей підхід характерний для класичної економічної теорії. Другий підхід визначає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку. Цей підхід ґрунтується на сучасній теорії морфології ринку. Третій підхід визначає конкуренцію як змагальність, суперництво на якомусь поприщі між окремими суб'єктами, зацікавленими в досягненні однакових цілей. Такий підхід характерний для маркетингової теорії та найбільш часто зустрічається серед вітчизняних авторів. Очевидно, що ці підходи до розгляду конкуренції доповнюють один одного, тому їх слід об'єднати в більш повне формулювання. Виходячи з вищесказаного,

визначимо поняття «конкуренція» та її основні особливості.

Конкуренція – багатоаспектне поняття, яке доцільно визначити як суперництво між виробниками товарів та послуг за ринок збуту, завоювання певного сегменту ринку за рахунок здобуття й реалізації найвигідніших умов виробництва та збуту товарів і послуг в процесі управління своїми конкурентними перевагами задля збільшення прибутку та розширення масштабів діяльності.

Відносини конкуренції виникли одночасно з ринковими відносинами, але перші теоретичні положення конкурентної боротьби були сформульовані лише в середині XVIII ст. Протягом тривалого часу конкуренція розглядалась лише як певний атрибут ринку [4]. Пройшло не одне століття до того, як економічна думка визначила конкуренцію головним механізмом функціонування ринкової економіки як складну систему товарного господарства.

Конкуренція виникла через зіткнення інтересів товаровиробників, які прагнули досягнути однієї і тієї ж мети, що полягала в отриманні доходу. Таке зіткнення неминуче, оскільки породжене об'єктивними умовами реальної економічної діяльності, а саме наявністю великої кількості дрібних виробників, обмеженістю виробничих ресурсів та платоспроможного попиту. Крім того, не маючи можливості перемогти в конкурентній боротьбі шляхом зниження витрат виробництва (в умовах нерозвиненості системи технічних нововведень), підприємства були змушені використовувати інші методи впливу на конкуренцію (обмеження на професійну діяльність, заборона ввозу товарів тощо), що, відповідно, впливало на сутність поняття «конкуренція» [5].

Вперше конкуренцію досліджував фізіократ Анн Робер Жак Тюрго. Вчений, описуючи систему зародження нових економічних відносин, вказував на корисний вплив конкуренції як на покупців, так і на товаровиробників.

А. Тюрго вважав конкуренцію головною силою, яка встановлює ринкову ціну на певному «природному» рівні. Згодом ця теорія була розвинута Адамом Смітом.

А. Сміт визначив основний принцип, що лежить в основі конкурентних відносин, а саме принцип «невидимої руки» [7]. Кожен підприємець, задовольняючи власні інтереси, одночасно реалізує суспільні, адже саме конкуренція «змушує» підприємця контролювати ціни, підвищувати якість товару, щоби зберігати конкурентоспроможність. У працях Адама Сміта конкуренція виступає як сила, що повертає ринок через механізм взаємодії попиту та пропозиції в певну рівновагу, до формування природної ціни, а саме ціни вільної конкуренції. Отже, вчений сформулював теоретичні основи моделі досконалої конкуренції, що повністю виключають цілеспрямований контроль ринкових процесів. Координуючим елементом в його теоретичних положеннях виступає цінова система в децентралізованій економіці. З еволюцією економіки частина висновків науковця втратила свою актуальність, однак його аргументи щодо ефективності вільної конкуренції залишаються дієвими, а економічним базисом для націй є ринкова система господарювання.

Наукові ідеї А. Сміта про роль конкуренції розвинув Д. Рікардо [8], що був прихильником концепції економічного лібералізму, яка не допускає державного втручання в економіку, відстоює економічні свободи в різних їх проявах. Вчений, розвиваючи ідею цінового регулювання ринку за допомогою конкуренції, зазначає, що, «говорячи про товари, їх мінову вартість і закони, що регулюють їх відносні ціни, ми завжди маємо на увазі тільки ті товари, кількість яких може бути збільшено людською працею і у виробництві яких діє конкуренція, яка не піддана ніяким обмеженням». Ціни на ринку формуються тільки під дією попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. На думку науковця, після того, як всі учасники ринку отримують інформацію про ціни та обсяг виробництва, вони відсторонюються від активної діяльності. Фірми будують свою виробничу стратегію на основі якісно-цінових матриць, мінімізуючи витрати виробництва та реалізацію продукції. Вирішальну роль у встановлені балансу цін відіграє конкуренція.

Наукові розробки Адама Сміта та Давіда Рікардо отримали розвиток у працях Антуана Огюстена Курно. Він вважав, що конкуренція базується на тому, що покупці встановлюють ціни, а продавці пристосовують обсяг випущеного товару до визначеного рівня цін. Використовуючи математичний аналіз, вчений довів, що за монополії ціна товару значно вища за ту, яка за тих же умов встановилася б на конкурентному ринку. Автор вважав, що перевищення ціни за монополії зумовлене скороченням пропозиції. Отже, Антуан Огюстен Курно виявив взаємозв'язок конкуренції та процесу ціноутворення на ринку, що дало потужний поштовх еволюції поглядів у розвитку конкурентних процесів.

К. Маркс та Ф. Енгельс найбільшу увагу приділили пошуку причин появи конкуренції та визначенню етапів її розвитку. К. Маркс описував механізм конкуренції таким чином: «Конкуренція встановлює однакову ринкову вартість і ринкові ціни із різних індивідуальних вартостей товару. Тільки конкуренція капіталів в різних галузях виробництва створює ціну виробництва, яка вирівнює норму прибутку» [9]. У своєму трактаті «Капітал» К. Маркс визначив дві основні форми конкурентної боротьби, а саме внутрішньогалузеву (за вплив та місце на ринку) та міжгалузеву (за найбільш прибуткові сфери перекладання

капіталу). Він вказував на те, що на внутрішньогалузевому рівні конкурентна боротьба спонукає до підвищення продуктивності праці, застосування досконалішої техніки, збільшення виробництва, зниження витрат. Учений також зазначав, що вільна конкуренція породжує концентрацію та централізацію виробництва й капіталу, що, зрештою, приводить до утворення монополій.

Вітчизняний вчений М. Туган-Барановський розумів під конкуренцією в галузі господарства суперництво декількох осіб в досягненні однієї і тієї ж мети. Конкуренти, на думку вченого, намагаються витіснити один одного, захопити у своє володіння ті чи інші господарські блага, тому конкуренція завжди має характер боротьби.

Економіка кінця XIX ст. розглядалась вченими-економістами як ринок досконалої конкуренції, тобто ринок однорідних товарів, продавці та покупці на якому діють раціонально, володіють всією економічною інформацією, мають свободу дій та пересування. Тоді ідеї цінового регулювання привернули увагу багатьох економістів. А. Маршалл вперше в економічній науці почав критикувати умовності моделі вільної конкуренції та вказав на важливість нецінових методів конкурентного змагання. Дослідження А. Маршаллом конкуренції безпосередньо пов'язане з його теорією ринку. Вчений сформулював механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції та дії законів граничної корисності й граничної продуктивності, науково обґрунтував сутність конкуренції. На його думку, зміст конкуренції полягає у змаганні однієї людини з іншою, особливо під час продажу або купівлі чогось [10]. Досліджуючи розвиток конкуренції, вчений відкриває два підходи, а саме статичний (з точки зору ринкової рівноваги) та динамічний (щодо можливостей ринкового розвитку). З еволюцією економічної науки ці підходи перетворились на дві принципово протилежні теоретичні течії конкуренції. Перша пов'язана з розвитком теорії досконалої конкуренції, друга – з розвитком теорії монополістичної конкуренції, яка була розроблена на початку XX ст.

Американський економіст Дж.Б. Кларк розглядав статичний стан економіки, тобто ідеальний розподіл елементів суспільства під впливом конкуренції. Вчений вважав, що при цьому виконується умова абсолютної мобільності факторів виробництва. Дж.Б. Кларк стверджував, що тільки ті підприємства можуть витримувати конкуренцію, які ефективно використовують всі виробничі елементи. Конкуренція приводить до того, що підприємство, яке має сучасне обладнання та ставить перед собою цілі отримання прибутку, працює впродовж довгого часу, а підприємства, не спроможні на це, гинуть.

Таким чином, сутність досконалої конкуренції була визначена як теорія поведінки продавців в умовах, коли вони не можуть впливати на ринкову ціну. Теорія досконалої конкуренції збагатилась наявним у неї інструментарієм, що складається зі сформульованих умов функціонування досконалої конкуренції, визначених об'єктів та суб'єктів конкуренції, виявленої ролі та значення конкуренції в процесі ціноутворення та функціонування економіки. Однак концентрація виробництва та централізація капіталу внесли суттєві корективи наукових поглядів провідних вчених-економістів. Вплив монополій та олігополій став посилюватись, що привело до перегляду загальновизнаних економічних постулатів. Особливій критиці піддавались положення про автоматичну дію механізму цін та механізму ринкової рівноваги через незалежні конкурентні дії фірми. Отже, подальший розвиток теорії конкуренції був пов'язаний з проблемами, які раніше не розглядались як предмет дослідження. До таких можна віднести проблеми зміни сутності конкуренції в умовах створення великих монопольних компаній, використання інновацій, прискорення економічних процесів.

Американський економіст Е. Чемберлін запропонував низку нових підходів до вирішення проблеми конкуренції на ринку. Замість поняття «досконала конкуренція» вчений вводить поняття «чиста конкуренція», зазначаючи, що вона існує на ринку тоді, коли наявні велика кількість продавців та однорідний продукт. Він вважає «чисту» конкуренцію абстракцією. На думку вченого, навіть за великої кількості виробників та продавців певного виду товару кожен з них пропонує покупцю особливий товар. Таку ситуацію на ринку вчений називає диференціацією продукту, що означає виділення товару фірми (за допомогою певних функціональних чи інших характеристик) з інших товарів цього класу. Таким чином, ринки окремих продавців не зливаються в один, як в разі «чистої» конкуренції, а утворюють мережу взаємопов'язаних ринків окремих продавців. При цьому наявні риси як конкуренції (велика кількість продавців та покупців, вільний вхід і вихід фірм з галузі), так і монополії (у вигляді певного впливу на ціну товару). Вчений називає таку ринкову ситуацію «конкуруючих монополістів» монополістичною конкуренцією.

Внесок у розвиток теорії конкуренції Е. Чемберліна полягає у введенні в економічну науку поняття «монополістична конкуренція» [11]. Це виявилось викликом традиціям, які склались, згідно з якими монополія та конкуренція є поняттями, що виключають одне одного. Суттєвими є судження вченого про нецінові методи конкуренції (якість товару, обслуговування споживача, реклама), яким він надавав визначального значення за монополістичної конкуренції. Концепція диференціації продукту Е. Чемберліна поклала основу сучасній стратегії маркетингу.

Значний внесок у теорію недосконалої конкуренції зробила англійський економіст Дж. Робін-

сон. Вчений зазначає, що в досконалій конкуренції окремий продавець є монополістом, а за недосконалої конкуренції кількість товару на ринку зменшується, внаслідок чого зростають ціни, що веде до збільшення монопольного прибутку та порушує закони ринку. Монополіст має можливість поділити ринки свого товару на окремі сегменти, призначивши для кожного з них таку ціну, щоб загальний прибуток виявився максимальним. Дж. Робінсон вважала, що продаж за різними цінами однієї і тієї ж продукції, виготовленої одним виробником, різним покупцям – це цінова дискримінація. На думку Дж. Робінсон, маневрування цінами є характерною рисою монополістичної політики, спрямованої, з одного боку, на гнучкі пристосування до диференційних ринкових сегментів та змінних умов кон'юнктури, а з іншого боку, на розширення та створення нових ринків за допомогою механізму цін. Вирішення цієї проблеми Дж. Робінсон бачить у втручанні держави. Вирішальною умовою монопольної влади товару Дж. Робінсон, як і Е. Чемберлін, вважала диференціацію. Однак Е. Чемберлін відносив монополістичну конкуренцію до однієї з характеристик ринку в стані рівноваги, а для Дж. Робінсон це означало насамперед порушення та втрату нормальної рівноваги конкуренції в господарській системі. Концепції Е. Чемберліна і Дж. Робінсон стали важливим етапом розвитку теорії недосконалої конкуренції. Вчені першими визначили головні проблеми розвитку конкуренції та запропонували свої шляхи для їх вирішення в нових умовах.

Інший підхід до вивчення проблем конкуренції визначається у функціональному трактуванні поняття конкуренції, основна мета якого полягає в дослідженні конкуренції в динамічній економіці. Австрійський економіст Й. Шумпетер проаналізував вплив впровадження інновацій на сутність конкуренції. Вчений стверджував, що в реальності на ринках існує так званий гібрид моделей «чистої монополії» та «чистої конкуренції». З одного боку, намагання завоювати монопольні позиції є основним стимулом конкуренції, а з іншого боку, монопольна влада породжує конкуренцію, оскільки галузі, які отримують монопольний прибуток, приваблюють інших виробників. Відповідно, монополія стає потужним стимулом загострення конкуренції. Взаємодія сил монополії та конкуренції, на думку вченого, пришвидшує науково-технічний прогрес та приводить до ефективної конкуренції на новому рівні. Нововведення стають основою конкуренції нового типу, яка пришвидшує економічні процеси.

В тому ж напрямі працював відомий послідовник австрійської економічної школи Ф. Хайєк, розглядаючи конкурентну діяльність як процес, що постійно розвивається [12]. Динамічний конкурентний механізм створюється, на його думку, максимально вільною діяльністю індивідів, як наслідок, стає умовою суспільного прогресу. Він вважав, що в процесі конкуренції відкриваються невикористані можливості більш ефективного виробництва товарів, нові, раніше не застосовувані технології, знання, методи ведення підприємницької діяльності чи переваг, які ще не були відкритими для суспільства. Конкуренція як процедура відкриття дає змогу використовувати альтернативні методи організації суспільства. Вчений стверджував, що держава не повинна заважати розвитку конкуренції, стримуючи виробництво. Вироблятись має усе, що може бути виготовлене, та продаватись за ціною, яку міг призначити не продавець цього товару.

Зі зростанням ролі монополій та нестабільності ринкової системи з'явилась потреба перегляду доктрини саморегулювання ринку. Необхідність державного втручання спричинила структурну перебудову економік провідних країн світу, багато з яких переживали погіршення економічних показників. Велика заслуга у дослідженнях в цій галузі належить англійському економісту Дж.М. Кейнсу. Вчений сформував новий напрям економічної думки, а саме відносну нестабільність ринкової економіки та необхідність її державного регулювання. Вчений відмовляється від деяких постулатів неокласичного вчення, особливо від розгляду ринку як ідеального саморегульованого механізму. В кейнсіанській теорії головним фактором господарської активності є наявність недостатнього попиту на товарних ринках. Недостатність попиту приводить до зменшення випуску та зростання безробіття. Особливе значення в теорії приділяється процесам інвестування капіталу, що стимулюють попит. Капіталовкладення в галузь приваблюють підприємства та робочу силу. Дж.М. Кейнс вказував на те, що є низка факторів, які гальмують інвестиційний процес, у зв'язку з чим необхідне втручання держави через ринкові механізми капіталовкладення. У розвинутих країнах кейнсіанство стало основою формування механізму регулювання економічних процесів, тобто оптимального співвідношення ринкової конкуренції, впливу великих корпорацій та централізованого державного механізму впливу на економіку. Такі положення багато в чому визначали роль економічної політики як засобу виходу з кризи під час вирішення господарських проблем.

Дж.К. Гелбрейт підтримує регулювання конкурентних відносин. На його думку, необхідно не забувати про наявність великих корпорацій, їх роль в економічному розвитку, а також спосіб існування та функціонування. Вчений пропонує модифікувати неокласичну модель для того, щоб включити випадки, коли ринки поділені між кількома великими виробниками. Проміжне положення між конкуренцією багатьох і монополією однієї фірми стала займати олігополія декількох фірм. Оліго-

полія була визнана нормальною формою ринкової організації, чого не було раніше. Особливе значення Дж.К. Гелбрейт надавав ролі організації виробництва. Він вважав транснаціональні корпорації (ТНК) найбільш ефективною формою взаємодії компанії зі своїми іноземними конкурентами. Дж.К. Гелбрейт доводив необхідність здійснення контролю над ринком для організації складного виробництва, яке потребує спільної роботи великої кількості працівників, а також для вдосконалення науково-технічного розвитку.

Представник неоавстрійської школи Л. Мізес критикував роль монополій в розвитку економіки та концепцію виробників-монополістів. Останні, на його думку, підтримують ціни на високому рівні та отримують значні прибутки, чим спричиняють погіршення життєвого рівня населення. При цьому він відводить значне місце ролі конкуренції в розвитку виробництва навіть з урахуванням наявності монополії. На думку Л. Мізеса, монополія, яка приносить високий прибуток у виробництві, стимулює утворення конкуруючих фірм, суперництво яких руйнує монополію, відновлює ціни та прибуток на загальному рівні.

Особливість розвитку теорії конкуренції кінця XX – початку XXI ст. полягає в практичній адаптації законів конкуренції в господарській діяльності [3].

Провідним спеціалістом галузі конкурентної стратегії та міжнародної конкурентоспроможності є американський науковець М. Портер. Широко відомою є його точка зору, що «конкуренція – це не рівновага, а постійні зміни». Вчений констатує посилення конкуренції в економіці останніх десятиліть, стверджуючи, що саме конкуренція є найважливішим фактором економічного зростання в розвинутих країнах. Досліджуючи особливості економік країн та компаній, вчений виявив методику досягнення ними лідируючих позицій. На його думку, для успішного ведення конкурентної боротьби господарському суб'єкту необхідно сформувати конкурентну стратегію, мета якої полягає в забезпеченні переваги над конкурентами через виявлення конкурентних переваг та закріплення їх в довгостроковому періоді. Одним з найефективніших методів отримання конкурентних переваг компанії є використання інновацій. На думку науковця, компанії отримують можливості, які дають змогу обслуговувати принципово нові сегменти ринку. Після досягнення конкурентних переваг за допомогою нововведень компанія здатна їх утримувати, постійно розвиваючи інноваційну сферу. М. Портер зазначає, що єдиною можливістю втримати завойовані конкурентні переваги є їх постійне вдосконалення.

Г. Хамел і К. Прахалад досліджували теоретичні та практичні особливості конкурентної поведінки компаній, які не тільки прагнуть зберегти свої лідируючі позиції, але й докладають максимальних зусиль для «проникнення» на майбутні ринки. Одним з основних методів досягнення цього є формування в компаніях «ключових компетенцій», що дають їм конкурентну перевагу та інтелектуальне лідерство.

Під компетенціями вчені розуміли синтез знань та навиків, які наявні в усіх підрозділах фірми. Для того щоби створити ключову компетенцію, навики та вміння мають бути унікальними. Г. Хамел і К. Прахалад відкрили значення основних інструментів конкурентної стратегії в боротьбі за майбутні ринки. Їх заслугою є те, що вони, узагальнюючи знання про роль конкуренції, розробили концепцію боротьби за лідерство в новому ринковому середовищі.

Новий підхід до розроблення конкурентної стратегії розробив Дж.Ф. Мур. Вчений зазначав, що всі підприємства можуть досягнути суттєвих фінансових результатів, якщо їх товари та послуги будуть ефективнішими, ніж у інших компаніях. Однак для здійснення інновації необхідні партнери-споживачі та партнери-постачальники. Чим радикальніше інновація, тим більше, глибше та ширше мають бути задіяні інші гравці, особливо покупці. Результатом такої діяльності є створення мережі організацій, об'єднаних загальною ідеєю реалізації інновацій. На його думку, така кооперація не менш важлива, ніж конкуренція. Дж.Ф. Мур провів аналогію між природнім середовищем та бізнес-середовищем, розвиток яких відбувається через боротьбу, співробітництво, взаємозалежність, де об'єднуються еволюція та конкуренція («коеволюція»). Замість того, щоб концентрувати свої зусилля на вузькому розумінні конкуренції, необхідно акцентуватись на створені власного конкурентного середовища та намагатись відігравати в ньому провідну роль.

Ч. Кім та Р. Моборн у книзі «Стратегія голубого океану» поділяють ринок на «червоні океани» та «голубі океани». Під першими вчені розуміють всі наявні галузі на ринку, а другі визначають як ті, яких сьогодні немає. Вчені зазначають, що в умовах, коли в різних галузях економіки пропозиція починає перевищувати попит, боротьба за частку ринку вже не є достатньою для забезпечення стійкого зростання. Незважаючи на те, що «червоні океани» завжди будуть залишатись фактом ділового життя, для подальшого розвитку та отримання нового прибутку компаніям необхідно створювати «голубі океани». Заповнення незайнятих ділянок ринку вимагає творчого підходу та дає можливість отримати високий прибуток, відсторонюючись від насиченої конкурентної боротьби.

Таким чином, сучасні концепції конкуренції все більше ґрунтуються на розумінні сутності конкуренції як процесу управління конкурентними перевагами в ринковому середовищі. Інновації забезпечують найстійкіші конкурентні переваги та застосовуються в усіх сферах діяльності. Стра-

тегічна поведінка компанії спирається більшою мірою на співробітництво в бізнесі або на уникнення відкритої конкурентної боротьби.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, слід виділити три основні підходи до визначення поняття «конкуренція». Перший визначає конкуренцію як елемент ринкового механізму, що дає змогу врівноважити попит і пропозицію. Цей підхід характерний для класичної економічної теорії. Другий підхід визначає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку. Він ґрунтується на сучасній теорії морфології ринку. Третій підхід визначає конкуренцію як змагальність, суперництво на якомусь терені між окремими суб'єктами, зацікавленими в досягненні однакових цілей.

Узагальнюючи напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених у різні історичні періоди, можемо зробити висновок, що представники різних економічних шкіл та напрямів розглядають конкуренцію та монополію в контексті тих соціально-економічних процесів, які переважали в сучасну їм епоху. При цьому кожний методологічний підхід має свої сильні й слабкі сторони, вирізняючись оригінальністю поглядів на конкуренцію, а також містить судження, які досі не втратили своєї актуальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С., Остапенко А. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 7. С. 41–42.
2. Гвічія Г. Роль і значення конкуренції в ринковій економіці. Санкт-Петербург: вид-во Санкт-Петербурзького держ. ун-ту економіки та фінансів, 2004.
3. Дикань В., Пономарьова Т. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. Вип. 36. 105 с.
4. Должанський І., Загорна Т. Конкуренція. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384с.
5. Медведєв Г. Конкуренція: сутність, методи, стратегії. Москва: Дашков і Ко, 2005.
6. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения, 2004. 495 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
8. Рикардо Д. Сочинения. Т. 2. Начала политической экономии и податного обложения. Москва: Огиз Соцэкгиз, 1935. 295 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Москва, 1981. 629 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки / пер. с англ. Москва: Прогресс, 1993. Т. 1. 416 с.
11. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (реориентация теории стоимости) / пер. с англ., под ред. Ю. Ольсевича. Москва: Экономика, 1996. 351 с.
12. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / пер. с англ. Москва: Мировая экономика и международные отношения, 1989. № 12. 14 с.

REFERENCES:

1. Bliznyuk S., Ostapenko A. Competitive business potential as a category of modern economic research / S. Bliznyuk, A. Ostapenko / Investments: practice and experience. – 2011. – № 7. – S. 41–42.
2. Gvichiy G. The role and importance of competition in a market economy. St. Petersburg: View of St. Petersburg. state University of Economics and Finance, 2004.
3. Dikan V. Methodical Approaches to the Assessment of the Competitiveness of the Enterprise / V. Dikan, T. Ponomariov // Bulletin of the Economy of Transport and Industry. – 2011. – Vip. 36. – 105 p.
4. Dolzhansky I. Competition / I. Dolzhansky, T. High. – K.: Center for Educational Literature, 2006. – 384 p.
5. Medvedev G. Competition: essence, methods, strategies. – Moscow: Dashkov and Ko, 2005.
6. Porter M. International Competition / M. Porter. – M.: International relations, 2004. – 495 p.
7. Smith A. Research on the nature and causes of the wealth of nations / A. Smit. – M.: Sotsekgiz, 1962. – 684 p.
8. Ricardo D. Works. Volume II. The beginnings of political economy and taxation / D. Ricardo. – M.: Ogiz Sotsekgiz, 1935. – 295 p.
9. Marx K. Capital / K. Marx, F. Engels. – M., 1981. – 629 p.
10. Marshall A. Principles of economic science. / A. Marshall; trans. s English. – M.: Progress, 1993. – T. 1. – 416 p.
11. Chamberlin E. The theory of monopolistic competition (reorientation of the theory of value) / E. Chamberlin; trans. from English / ed. Yu. Olsevich. – Moscow: Economics, 1996. – 351 p.
12. Hayek F. Competition as a discovery procedure / F. Hayek; translation from English. – M.: The World Economy and International Relations. – 1989. – № 12. – 14 p.

Sydorchenko T.F.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics, Entrepreneurship and Finance
Berdyansk State Pedagogical University
Il'jin O.S.
Student
Berdyansk State Pedagogical University

METHODOLOGICAL BASIS FOR DEFINITION OF COMPETITION, EVOLUTION OF VIEWS

The variability of the economic environment in the context of the development of dynamic market processes creates the need to consider issues related to the emergence of the main features of the market existence - competition and competitiveness. The article deals with the historical development of the theory of competition and investigates the issues of the competition evolution. Competition is examines as a key driving force and basis for economic development, and the improvement of technologies and means of production used in the process of production. Where the competition exists, there is a need to develop special techniques and means of preserving its place in the market or gaining new market segments.

For a long period of time the competition theory has attracted the attention of a large part of researchers, but there is a need to generalize and distinguish the main provisions of their research results. Competitive relations research is based on theoretical justification and practical experience accumulated as a result of the evolution of forms and methods of competition.

At each stage of the study, the concept of "competition", the definition was increasingly refined and detailed. Each scientist tried to justify his understanding of this category. Therefore, for a more complete understanding the essence of competition, one must analyze the diversity of views of different scholars from the beginning to present. There was found that the ability of competition for the evolution is a positive trend in the national economy, as it will become favorable factor for the comprehensive development of modern infrastructure to ensure the development of economy sectors, the implementation of further innovation and investment transformations in the areas of financial and economic effectiveness of business entities in the country. It is established that competition is an integral attribute and the main driving force of a market economy.

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGY AND TACTICS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE METALLURGICAL ENTERPRISE

УДК 330.34

Скляренко Г.В.
студентка
Український державний хіміко-технологічний університет

Інноваційна діяльність сучасних підприємств розглядається як провідний чинник, що сприяє посиленню конкурентних позицій на вибраних ринках. В ході дослідження сформульовано та обґрунтовано стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств. Проаналізовано стан інноваційної діяльності промислових та металургійних підприємств України. Сформульовано шляхи підвищення інноваційного потенціалу металургійної промисловості України.

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, стратегія інноваційного розвитку, металургійна промисловість.*

Инновационная деятельность современных предприятий рассматривается как ведущий фактор, способствующий усилению конкурентных позиций на выбранных рынках. В ходе исследования сформулированы и обоснованы стратегии инновационного развития металлургических предприятий. Проанализировано состояние инновационной деятельности промышленных и металлургических предприятий Украины. Сформулированы пути повышения инновационного потенциала металлургической промышленности Украины.

Ключевые слова: *инновации, инновационный потенциал, инновационная деятельность, стратегия инновационного развития, металлургическая промышленность.*

Innovative activity of modern enterprises as a leading factor contributing to strengthening the competitive position in chosen markets is considered. In the course of work the strategy of innovative development of metallurgical enterprises is formulated and substantiated. The analysis of innovative activity of industrial and metallurgical enterprises of Ukraine is made. The ways to enhance the innovation potential of metallurgical industry of Ukraine are suggested.

Key words: *innovations, innovative potential, innovation activity, innovation development strategy, metallurgical industry.*

Постановка проблеми. Проблема розроблення інноваційної стратегії металургійного підприємства хоча й визнається вкрай актуальною, проте не виокремлюється як самостійна для дослідження. Нині в практиці металургійного бізнесу необхідність стратегічного керування інноваційним розвитком декларується, але стратегічні плани, що розробляються, мають переважно формальний характер. Відсутність належної методологічної бази стримує розв'язання практичних питань стратегії та тактики щодо виходу підприємства на якісно новий рівень розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти формування стратегії підприємства, її видові прояви знайшли своє висвітлення в дослідженнях як зарубіжних вчених-економістів, так і вітчизняних науковців, таких як А.Л. Гапоненко, А.Н. Гаркуша, М.І. Головін, А.Т. Зуб, Г.І. Кіндрацька, Ю.А. Левицьки, О.В. Мозенков, В.В. Сабадаш, О.С. Степасюк, Н.Н. Тренев.

Питання стратегії інноваційного розвитку розглядались багатьма вченими. До найбільш відомих дослідників вказаної проблематики можна віднести таких, як Л.О. Волощук, О.І. Дідченко, О.С. Єфремов, Н.В. Касьянова, О.В. Корнух, В.В. Левицький, П.А. Микитюк, К.В. Орєхова, Т.О. Пожуєва, С.В. Філиппова, М.Н. Щепкіна.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо стратегій в інноваційному розвитку металургійних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значна кількість шляхів та напрямів здійснення підприємницької діяльності породжує різноманітність класифікацій стратегій підприємств.

Кожна стратегія реалізується на різних підприємствах з певними особливостями, набуває специфічних ознак. Класифікація типів стратегій, які формуються в процесі обґрунтування перспективних напрямів функціонування та розвитку підприємства, розмежовується за такими найбільш поширеними ознаками, як масштаб розроблення, напрями діяльності, рівні прийняття стратегічних рішень, терміни реалізації стратегії, темпи розвитку, способи забезпечення розвитку, стадії життєвого циклу, способи досягнення конкурентних переваг, позиція в галузі, ринковому сегменті.

Більшість науковців стверджує, що майбутнє підприємства в конкурентному середовищі можна описати за допомогою ієрархії стратегій А.А. Томпсона і А.Дж. Стрікленда, в якій виділяються такі рівні:

– корпоративна (загальна, портфельна) стратегія, що визначає загальний план управління диверсифікованим підприємством, охоплює всі сфери його діяльності, окреслює загальний напрям розвитку; слід відзначити, що це не сума стратегій підрозділів підприємства, а синтез стратегій розвитку підрозділів, на основі якого слід досягати нового рівня розвитку всього підприємства;

– ділова (конкурентна, бізнесова) стратегія, що зосереджена на управлінні успішною діяльністю в одній зі сфер бізнесу; її мета полягає в досягненні тривалих ділових переваг;

– функціональна стратегія, що конкретизує деталі в загальному плані розвитку підприємства шляхом визначення методів та дій щодо управління підрозділами, функціями; спрямована на ефективне використання ресурсів відділів (служб) у межах реалізації загальної стратегії;

– операційна стратегія, що визначає принципи управління ланками організаційної структури (заводами, відділами, центрами), способи вирішення стратегічно важливих оперативних завдань (закупівля, управління запасами, ремонт, транспортування, реклама) [1; 6].

В Україні проголошена інноваційна модель розвитку, українська металургійна галузь зможе посісти належне конкурентне місце у світі та Європі за умови інноваційного шляху розвитку. Лише таким чином можна змінити сировинний вектор збуту на зовнішніх ринках на високотехнологічний та убезпечити внутрішній ринок від зростання імпорту. Однак нині виробничі процеси здійснюються на технологічній базі, сформованій головним чином багато років тому [8]. На відміну від розвинених країн, де 85–90% приросту ВВП припадають на виробництво наукоємної продукції, наша економіка розвивається без істотного використання результатів наукових досліджень, зокрема в металургійній галузі. Проаналізуємо стан інноваційної діяльності промислових підприємств України та підприємств металургійної галузі (табл. 1).

Аналіз стану інноваційної діяльності як промислових підприємств України загалом, так і підприємств металургійної галузі зокрема (табл. 1) свідчить про те, що темп зростання кількості інновацій на металургійних підприємствах невпинно збільшувався, досягши у 2017 р. 174,1% відносно 2016 р. Водночас спостерігалося зростання кількості впроваджених інноваційних маловідходних та ресурсозбережуючих технологій (151,6% у 2017 р. відносно 2016 р.). Кількість підприємств металургії та оброблення металу, що впроваджували інновації, також зросла, а майже половина їх інновацій пов'язана з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення [7].

Аналіз інноваційної діяльності дав змогу констатувати, що на понад половині інноваційно активних підприємств такі заходи сприяли розширенню асортименту продукції, збереженню та розширенню традиційних ринків збуту, створенню нових ринків збуту в Україні, підвищенню гнучкості виробництва [9].

Кожне друге інноваційно активне підприємство відзначило поліпшення умов праці, збільшення виробничих потужностей, зниження забрудненості довкілля, створення нових ринків збуту за межами України, кожне третє – скорочення енергетичних витрат, кожне четверте – скорочення матеріальних витрат і заміну застарілої продукції [10]. Проте економічна криза 2014–2015 рр. змушує підприємства шукати шляхи інтенсифікації споживання на внутрішньому ринку. Слід відзначити, що споживання на внутрішньому ринку почало досить повільно відновлюватись.

Дослідження Н.К. Петрова [4] стану інноваційної діяльності на металургійних підприємствах дало змогу визначити такі умови формування перспектив їх подальшого розвитку:

– фінансування інноваційної діяльності в галузі зросло майже вдвічі (1 334,5 млн. грн. у 2017 р. порівняно з 615,6 млн грн. у 2016 р.), темпи зростання проведення інновацій у металургії та обробленні металу мають позитивну тенденцію, проте скоротилась кількість підприємств, що витрачають кошти на дослідження та розроблення (зі 120 у 2017 р. до 74 у 2016 р.), зокрема тих, що витрачали кошти на придбання нових технологій;

– джерела фінансування інноваційної діяльності є нестабільними, за винятком власних коштів підприємств (їх частка у 2017 р. становила понад 90% у загальній структурі фінансування інноваційної діяльності);

– співвідношення основних інновацій (пов'язаних з виробництвом) та допоміжних (пов'язаних з маркетингом та рекламою) становить 1:1,5, тобто на 1 основну інновацію припадає 1,5 допоміжні;

– у видовій структурі інновацій на металургійних підприємствах спостерігається зростання частки впровадження технологічних та процесних інновацій за скорочення частки продуктових інновацій; спостерігається зростання частки впроваджених маловідходних, ресурсозбережуючих та безвідходних технологій;

Таблиця 1

Впровадження нових технологічних процесів (кількість процесів) на промислових підприємствах України у 2014–2017 рр. [5]

Показники	Загальна кількість впроваджених процесів				Зокрема, кількість маловідходних, ресурсозбережуючих, безвідходних процесів			
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Промисловість України	1 808	1 145	1 419	1 647	690	424	634	680
Темп зростання ланцюговий, %	–	63,33	123,9	116,07	–	61,45	149,5	107,2
Металургія та обробка металу	85	56	58	101	39	24	31	47
Темп зростання ланцюговий, %	–	65,88	103,5	174,14	–	61,54	129,1	151,6

– у структурі реалізації інноваційної продукції частка інноваційної продукції металургії є незначною (7,6% у 2017 р.), причому більша частина припадає на реалізацію продукції, що була новою тільки для підприємства, а менша частина характеризує реалізацію продукції, нової для ринку;

– спостерігаються тенденції відходу від локальних, точкових інновацій та переходу до фундаментальних інновацій (значне скорочення освоєння виробництва нових видів продукції, частіше вжиття заходів щодо комплексної механізації та автоматизації на об'єктах та дільницях, що мають значний вплив на процеси виробництва [10]); це спричинює позитивні зміни щодо технологічних та управлінських інновацій;

– найбільша кількість інноваційних витрат (близько 65% у 2017 р.) припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

Металургійні підприємства мають реальні умови для активізації впровадження інновацій, їх інноваційна діяльність полягає в генерації процесних, управлінських та продуктових інновацій.

Більшість вітчизняних металургійних підприємств упроваджує фундаментальні технічні та технологічні інновації, які значно впливають на процеси виробництва. Зокрема, вони завжди стають фундаментом для впровадження цілої низки похідних, продуктових інновацій. На цьому етапі перед підприємством постає питання визначення оптимального складу інноваційних продуктів з різним ступенем глибини інноваційних перетворень для різних типів ринків [3].

Для розв'язання цієї задачі потрібне проведення стратегічного аналізу ринкового середовища. На першому етапі аналізу слід систематизувати всі наявні та майбутні ринки збуту, а також оцінити їх пріоритетність. На другому етапі проводиться прогнозування їх ємності в коротко- та довгостроковій перспективі. На третьому етапі обґрунтовується необхідність внесення змін до наявного сортаменту.

Найбільш важливим аспектом інноваційного рішення із забезпечення розвитку металургійного підприємства є його ефективність, яка залежить від дотримання вимог в процесі формування та прийняття інноваційних рішень, які би приносили певні заплановані результати господарської діяльності.

Підвищення інноваційного потенціалу металургійної промисловості України має відбуватись такими шляхами:

– скорочення застарілих потужностей з виробництва сталі шляхом ліквідації морально та фізично зношених засобів виробництва, зокрема мартенівського переділу; саме сталеливарне виробництво розглядається як основний напрям розвитку вітчизняної металургії, оскільки в ньому зосереджено основні можливості збільшення доданої вартості та оптимізації міжгалузевої структури всього гірничо-металургійного комплексу України;

– забезпечення тісної координації всіх стадій інноваційного процесу від наукових та конструкторських розробок до виходу на ринок нової металопродукції з високою доданою вартістю;

– створення в Україні інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів тощо), яка б відповідала сучасним ринковим вимогам та давала можливість налагодити завершений цикл інноваційної діяльності в металургійній промисловості (від створення інновацій до впровадження їх у виробництво);

– стимулювання розвитку спеціалізованих міні-металургійних заводів, головна перевага яких полягає в гнучкості та випуску продукції з високою доданою вартістю невеликими партіями (наприклад, виробництво спеціальних сталей та сплавів, титанових сплавів та прокату, алюмінієвої фольги, створення нових видів цирконієвої продукції підвищеного попиту, зокрема для енергоустановок з прямим перетворенням енергії палива в електричну, каліброваного прокату, гнутих профілів), що економічно недоцільно для великих металургійних підприємств;

– сприяння інтеграційним процесам у галузі, формуванню вертикально інтегрованих корпорацій, що дасть змогу економити на трансакційних витратах, підвищувати фінансову стійкість та розширяти інвестиційні можливості підприємств;

– створення сприятливих умов щодо залучення вчених високої кваліфікації для проведення досліджень та розробок безпосередньо у сфері виробництва, що сприятиме ефективнішому використанню нововведень у виробництві;

– посилення ролі держави як системного координатора в процесі узгодження програм розвитку металоспоживаючих галузей економіки з можливостями металургії для збалансування структури внутрішнього попиту та виробництва металопродукції [2].

Висновки з проведеного дослідження. Правильно вибрана стратегія є найважливішим результатом та ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання науково-технічного, фінансово-економічного, соціального та організаційного потенціалу підприємства в певних напрямах. При цьому першочерговими завданнями є визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення ефективності виробництва, тому побудована стратегія інноваційного розвитку підприємства має забезпечити вибір оптимального варіанта інновацій, впровадження в підприємство, стабільність та інтенсивний тип розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: учеб. для вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организаций». 2-е изд. Москва: ОМЕГА-Л, 2016. 464 с.
2. Головінов М.І., Литвинов О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки. Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. Вип. 21.19. Львів: Національний лісотехнічний університет України, 2015. С. 224–228.
3. Гончарова О.М. Розвиток українських підприємств чорної металургії в умовах глобалізації. Экономические инновации: сборник научных работ. Вып. 23. Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2015. С. 151–158.
4. Петров Н.К. Перспективы развития металлургической отрасли Украины на внешних рынках. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. Ч. 2. Донецк: ДонНУ, 2017. С. 245–250.
5. Соціально-економічне становище України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Степасюк О.С. Методологічні засади формування стратегії підприємства. Науковий вісник НАУ. 2016. Вип. 97. С. 295–299.
7. Черненко М.О. Економічні аспекти реформування гірничо-металургійного комплексу України. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. Вип. 2. С. 169–175.
8. Філиппова С.В., Воронжак П.В. Інноваційний розвиток промислового підприємства як об'єкт стратегічного управління. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2014. № 3. С. 124–129. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2014_3_19.
9. Щепкіна М.Н. Стратегія інноваційного розвитку підприємств металургійної промисловості: дис. … канд. екон. наук. Маріуполь, 2010. 167 с. URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6WwCIcdUDIYJ:www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DARD%26P21DBN%3DARD%26Z21ID%3D%26Image_file_name%3DDOC/2010/10cnmpmp.zip%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.
10. Щодо підвищення інноваційного потенціалу металургійної промисловості України: аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1183.

REFERENCES:

1. Gaponenko A.L. Strategicheskoye upravleniye: ucheb. dlya vuzov, obuchayushchikhsya po spetsial'nosti "Menedzhment organizatsiy" [Strategic management] / A.L. Gaponenko, A.P. Pankrukhin. – M.: OMEGA-L, 2016. [2nd ed.]. – 464 p.
2. Golovinov M.I. Strategiya rozvytku pidpryyemstva: sutnist i oznaky [Strategy of enterprise development: essence and features] / M.I. Golovinov // Naukovyj visnyk: Zb. naukovo-texnichnyx pracz. – Lviv: Nacionalnyj lisotexnichnyj universytet Ukrayiny. – Vyp. 21.19. – 2015. – P. 224–228.
3. Goncharova O.M. Rozvytok ukrayinskyx pidpryyemstv chornoyi metalurgiyi v umovax globalizaciyi [Development of Ukrainian enterprises of ferrous metallurgy in the conditions of globalization] / O.M. Goncharova // Ekonomicheskiye innovatsii: sbornik nauchnykh rabot – Odessa: Institut problem rynka i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy NAN Ukrainy, 2015. – Vyp. 23. – P. 151–158.
4. Petrov N.K. Perspektivy razvitiya metallurgicheskoy otrasli Ukrainy na vneshnikh rynkakh [Prospects for the development of the metallurgical industry of Ukraine in foreign markets] / N.K. Petrov // Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regional'nyy aspekt. – Sbornik nauchnykh trudov. Ch. 2. Donetsk: DonNU, 2017. – P. 245–250.
5. Sotsialno-ekonomichne stanovyshche Ukrayiny [Socio-economic situation of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Stepasyuk O.S. Metodolohichni zasady formuvannya stratehiyi pidpryyemstva [Methodological principles of enterprise strategy formation] / O.S. Stepasyuk // Naukovyy visnyk NAU. – 2016. – Vyp. 97. – P. 295–299.
7. Chernenko M.O. Ekonomichni aspekty reformuvannya hirnycho-metalurhiynoho kompleksu Ukrayiny [Economic aspects of reforming the Mining and Metallurgical complex of Ukraine] / M.O. Chernenko // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky. – 2013. – Vyp. 2. – P. 169–175.
8. Filippova S.V. Innovatsiynyy rozvytok promyslovoho pidpryyemstva yak ob'yekt stratehichnoho upravlinnya [Innovative development of an industrial enterprise as an object of strategic management] / S.V. Filippova // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2014. – № 3. – P. 124–129. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2014_3_19.
9. Shchepkina M.N. Stratehiya innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstv metalurhiynoyi promyslovosti [Strategy of innovative development of enterprises of the metallurgical industry] / M.N. Shchepkina. – Mariupol, 2010. – 167 p. Available at: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6WwCIcdUDIYJ:www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DARD%26P21DBN%3DARD%26Z21ID%3D%26Image_file_name%3DDOC/2010/10cnmpmp.zip%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.
10. Shchodo pidvyshchennya innovatsiynoho potentsialu metalurhiynoyi promyslovosti Ukrayiny: analitychna zapyska [Concerning the increase of the innovative potential of the metallurgical industry of Ukraine. Analytical note]. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1183.

Skliarenko H.V.
Student
Ukrainian State Chemical Technology University

STRATEGY AND TACTICS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE METALLURGICAL ENTERPRISE

The problem of developing an innovative strategy for a metallurgical enterprise is recognized as relevant, but it is not highlighted as independent for research. Currently, for the metallurgical business, the need for strategic management of innovative development is declared, but strategic plans are predominantly formal. The lack of an adequate methodological base hinders the solution of practical issues of strategy and tactics for the enterprise to reach a new level of development.

The aim of the research is the theoretical substantiation and development of practical recommendations on the strategy in the innovative development of metallurgical enterprises.

The classification of the types of strategies that are formed in the process of substantiating the perspective ways of operation and development of the enterprise is delimited by the following most common characteristics: scale of development, areas of activity, level of strategic decision making, terms of the strategy implementation, development rates, ways of ensuring development, life cycle stages, ways to achieve competitive advantage, position in the industry, market segment and the like.

The Ukrainian metallurgical industry will be able to take its due competitive place in the world and in Europe, provided there is an innovative development path. This is the only way to change the raw material sales vector in foreign markets to high-tech and protect the domestic market from import growth.

An analysis of innovation activity allowed us to state that every second innovative-active enterprise noted an improvement in working conditions, an increase in production capacity, a decrease in environmental pollution, the creation of new sales markets outside Ukraine, every third – reduction of energy costs, every fourth – reduction of material costs and replacement outdated products. However, the economic crisis of 2014–2015 forces businesses to look for the ways to intensify consumption in the domestic market. It should be noted that domestic consumption began to recover slowly enough.

The state of innovation activity of metallurgical enterprises has been studied which made it possible to determine the following conditions for the formation of their further development prospects:

– financing of innovation activity in the region has almost doubled, growth rates of innovation in metallurgy and metal processing have a positive trend, however, the number of enterprises has decreased, and money has been spent on research and development;
– sources of financing innovation activities are unstable, with the exception of own funds of enterprises;
– the ratio of major innovations (related to production) and auxiliary ones is 1:1.5;
– in the structure of innovations at metallurgical enterprises, an increase in the share of low-waste, resource-saving and non-waste technologies has been observed;
– in the structure of sales of innovative products, the share of innovative metallurgical products is insignificant;
– there are tendencies to move away from local, point and transition to fundamental innovations;
– the largest number of innovative costs accounted for the purchase of machines, equipment and software.

Metallurgical enterprises have real conditions for enhancing innovations; their innovative activity is to generate process, management and product innovations.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ УМОВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БОКСИТІВ

METHODICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF BOUNDARY CONDITIONS OF EFFICIENCY OF DOMESTIC BAUXITES USE

УДК 657.424

Сомова Л.І.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
Проха Л.М.
магістр економіки і підприємництва
Національна металургійна академія України
Письменна О.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

У статті розглянуто особливості використання методики приведених витрат для визначення економічно оптимального ступеня застосування вітчизняних низькоякісних бокситів з різним вмістом Al_2O_3 та граничних умов їх ефективності, що враховують специфіку цієї сировини під час виробництва нормального електрокорунду.

Ключові слова: *порівняльна економічна ефективність, імпортні високоякісні боксити, вітчизняні низькоякісні боксити, агломерат, брикети, нормальний електрокорунд, граничні умови ефективності.*

В статье рассмотрены особенности использования методики приведенных затрат для определения экономически оптимальной степени применения отечественных низкокачественных бокситов с различным содержанием Al_2O_3 и граничных условий их эффективности, которые учитывают специфику этого сырья при производстве нормального электрокорунда.

Ключевые слова: *сравнительная экономическая эффективность, импортные высококачественные бокситы, отечественные низкокачественные бокситы, агломерат, брикеты, нормальный электрокорунд, граничные условия эффективности.*

The features of using the reduced cost methodology to determine the optimal degree of use of domestic low-quality bauxites with different Al_2O_3 content and the boundary conditions of their effectiveness are described which take into account the specifics of this raw material in the production of normal electro corundum.

Key words: *comparative economic efficiency, imported high-quality bauxite, domestic low-quality bauxite, agglomerate, briquettes, normal electro corundum, boundary conditions of efficiency.*

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого розвитку машинобудування в Україні сильно пов'язане зі стратегічними можливостями ефективного функціонування абразивної галузі, яка в умовах сьогодення виготовляє домінуючу частку шліфувальних матеріалів та інструментів з нормального електрокорунду, який у зв'язку з відсутністю в країні власних якісних бокситів виробляється виключно з аналогічної агломерованої високоякісної імпортної сировини.

Нормальний електрокорунд використовується також в чорній металургії для виробництва синтетичних шлаків та певних видів вогнетривів, котрі забезпечують не тільки помітне поліпшення якості сталі, але й інтенсифікацію відповідних металургійних процесів, на подальший розвиток яких так само негативно впливають відносно висока вартість та дефіцит цього досить матеріаломісткого продукту. Застосовується нормальний електрокорунд також в деяких інших галузях промисловості.

Реальною сировинною базою, що може задовольнити зростаючу потребу в нормальному електрокорунді цілої низки галузей промисловості України, є вітчизняні низькоякісні боксити Високопольського родовища, які за якістю поступаються імпортній сировині лише на 10%, але ціна на них майже в чотири рази нижча. При цьому єдиною перешкодою промисловому впровадженню агломерованих низькоякісних високопольських бокситів у виробництво нормального електрокорунду є збільшення витрат на технологічні потреби, значне зменшення продуктивності електропечі внаслідок більш низького вмісту Al_2O_3 порівняно з імпортними матеріалами, що містять глинозем.

В Національній металургійній академії України розроблені та випробувані в промислових умовах інноваційні технології використання низькоякісних бокситів Високопольського родовища з різним вмістом Al_2O_3, що забезпечують збільшення продуктивності плавильних агрегатів за рахунок оптимальних способів його збагачення, окускування та отримання стандартного продукту, який за технічними та технологічними показниками, а також якістю не поступається нормальному електрокорунду, що виплавляється з агломерованої імпортної сировини [1, с. 56].

Використання вітчизняних низькоякісних бокситів потребує не тільки відповідних технологічних та організаційних рішень, але й всебічних економічних досліджень. Специфікою переробки вітчизняних бокситів є можливість отримання агломерату та брикетів з різним вмістом Al_2O_3, що значно впливає як на енергомісткість та матеріаломісткість процесу, так і на продуктивність плавильних агрегатів під час виробництва нормального електрокорунду, отже, на його техніко-економічні показники [2, с. 339]. Таким чином, за певних умов досить ймовірне виникнення ситуацій, які унеможливлюватимуть використання цієї низькоякісної сировини. З огляду на це особливої актуальності набуває питання встановлення граничних умов ефективності використання українських низькоякісних бокситів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема визначення граничних умов ефективності використання тих чи інших видів сировини в певних виробничих процесах є досить актуальною, хоча й не новою. В різний час (починаючи із

середини XX сторіччя) їй приділяли значну увагу як вітчизняні, так й іноземні теоретики та практики. У працях багатьох дослідників знайшли відображення загальні, найбільш важливі її аспекти, що дає змогу підійти до методології встановлення граничних умов ефективності використання будь-якого виду сировини з єдиних теоретичних позицій [3, с. 194].

Водночас виконаний аналіз показав, що з урахуванням специфіки електрометалургійного переробу низькоякісних українських бокситів наявні вітчизняні напрацювання з цієї проблематики мають фрагментарний характер, а застосування розробок іноземних дослідників без відповідної адаптації неможливе.

Постановка завдання. З огляду на вищезазначене та особливості процесу електрометалургійної переробки вітчизняних низькоякісних бокситів метою статті є обґрунтування та розроблення методичних підходів до визначення оптимального ступеня використання, граничних умов ефективності цієї сировини.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах залежності України від кон'юнктури світового ринку бокситів та стану зовнішньоекономічних зв'язків все більшого значення набувають питання створення власної сировинної бази виробництва нормального електрокорунду на підставі використання вітчизняних матеріалів, що містять глинозем. Насамперед це стосується низькоякісних бокситів, можливість застосування яких пов'язана з низкою передумов, зокрема наявністю досить великого родовища, яке розташоване у вигідних економіко-географічних умовах (близькість до центрів переробки та споживання), інноваційних технологічних процесів переробки, що забезпечують високий ступінь та повноту їх використання, висококваліфікованого персоналу. Вигідність споживання низькоякісних вітчизняних бокситів обумовлена можливістю використання значно дешевшої сировини, відмовою від імпорту, отже, економією валютних коштів, оптимізацією логістичних зв'язків, як наслідок, суттєвим зменшенням витрат на сировинну складову у собівартості нормального електрокорунду [4, с. 366].

У дослідженні розглядаються взаємозамінні технічні та технологічні рішення, зокрема використання агломерованих і брикетованих високоякісних імпортних та низькоякісних вітчизняних бокситів з різним вмістом Al_2O_3 для виробництва нормального електрокорунду. Отже, найкращим методом, що дає змогу врахувати специфіку електрометалургійного переробу цієї сировини, на наш погляд, є розрахунок порівняльної економічної ефективності, котра передбачає використання як критерія мінімуму приведених витрат, не маючи вад і обмежень у застосуванні, які властиві динамічним методам оцінювання ефективності [5, с. 40; 6, с. 117].

Методика порівняльної оцінки дає змогу встановити граничні умови ефективності використання агломерованих та брикетованих високопольських бокситів за їх основною якісною характеристикою, а саме вмістом Al_2O_3 у підготовлений сировині (X).

Граничні умови ефективності (мінімальний вміст Al_2O_3 в агломераті та брикетах) пропонується визначати шляхом зіставлення сум приведених витрат на виробництво нормального електрокорунду за варіантами використання вітчизняних агломерованих та брикетованих бокситів з відповідними базовими варіантами переробки імпортної сировини:

$$ПВ_i \geq ПВ_в. \quad (1)$$

Приведені витрати на виплавку нормального електрокорунду за варіантами використання високопольських бокситів мають такий вигляд:

$$ПВ_в \geq C + E_н \cdot K. \quad (2)$$

Для визначення експлуатаційних (поточних) та капітальних (одночасних) витрат за варіантами застосування вітчизняних бокситів з різним вмістом глинозему в окускованій сировині пропонується використовувати математичні моделі, що враховують зміну питомої витрати електроенергії на технологічні потреби, продуктивність електропечі, склад шихти та вид відновника, кількість, співвідношення, вартість відходів феросиліцію I та II ґатунків, які утворюються в процесі електрометалургійної переробки, величину витрат за переробом тощо.

Поточні витрати під час переробки сировини мають такий вигляд:

1) для агломерованої:

$$C = P_{аг} \cdot C_{аг} + P_{ан} \cdot Ц_{ан} + P_н \cdot Ц_н - O + П; \quad (3)$$

2) для брикетованої:

$$C' = P_{бр} \cdot C_{бр} - O' + П'. \quad (4)$$

Вартість агломерату $\left(\frac{Г}{X}\right)$, брикетів $\left(\frac{Г'}{X'}\right)$ у собівартості 1 т нормального електрокорунду:

$$P_{аг} \cdot C_{аг} = \frac{г}{x \cdot ж} \cdot C_{аг} = \frac{Г}{X}; \quad (5)$$

$$P_{бр} \cdot C_{бр} = \frac{г'}{x' \cdot ж} \cdot C_{бр} = \frac{Г'}{X'}. \quad (6)$$

Вартість твердого палива у собівартості нормального електрокорунду, що виплавляється з агломерованих бокситів:

$$P_{ан} \cdot C_{ан} = \frac{з \cdot г}{x \cdot ж} \cdot Ц_{ан} = \frac{Д}{x}; \quad (7)$$

$$P_н \cdot C_н = \frac{и \cdot г}{x \cdot ж} \cdot Ц_н = \frac{И}{x}. \quad (8)$$

Кількість відходів феросиліцію (*Ф*), що утворюються під час переробки агломерату та брикетів, визначається на підставі математичної моделі, яка враховує залежність їх виходу від вмісту Al_2O_3 (*x*) у підготовленій сировині:

$$Ф = 1{,}320 - 0{,}016x = a_1 + в_1 x; \quad (9)$$

$$Ф' = 1{,}138 - 0{,}015x' = a_1' + в_1' x'. \quad (10)$$

Вартість зворотних відходів феросиліцію (*О*):

$$O = m(a_1 + в_1 x)\cdot Ц_1 + п(a_1 + в_1 x)\cdot Ц_2 = к(a_1 + в_1 x); \quad (11)$$

$$O' = m(a_1' + в_1')\cdot Ц_1 + п(a_1' + в_1' x')\cdot Ц_2 = к(a_1' + в_1' x'). \quad (12)$$

Величина витрат за переробом (*П*) залежно від вмісту Al_2O_3 (*x*) у підготовленій сировині встановлюється на підставі такої математичної моделі:

$$П = 165{,}00 - 1{,}81x = a_2 + в_2 x; \quad (13)$$

$$П' = 90{,}68 - 0{,}94x' = a_2' + в_2' x'. \quad (14)$$

Капіталовкладення (*К*) визначаються згідно з такою математичною моделлю:

$$K = 301{,}49 - 3{,}46x = a_3 + в_3 x; \quad (15)$$

$$K' = 126{,}16 - 0{,}80x' = a_3' + в_3' x'. \quad (16)$$

Собівартість нормального електрокорунду (*С*):

$$C = \frac{Г}{x} + \frac{Д}{x} + \frac{И}{x} - к(a_1 + в_1 x) + (a_2 + в_2 x); \quad (17)$$

$$C' = \frac{Г'}{x'} - к(a_1' + в_1' x') + (a_2' + в_2' x'). \quad (18)$$

Для розрахунку граничних умов ефективності використовуються такі вирази:

$$ПВ_i \geq \frac{Г}{x} + \frac{Д}{x} + \frac{И}{x} - к(a_1 + в_1 x) + (a_2 + в_2 x) + E_н(a_3 + в_3 x); \quad (19)$$

$$ПВ_i' \geq \frac{Г'}{x'} - к(a_1' + в_1' x') + (a_2' + в_2' x') + E_н(a_3' + в_3' x'). \quad (20)$$

Отже, мінімальний вміст Al_2O_3 в агломераті та брикетах:

$$X = \frac{-B + \sqrt{B^2 - 4AБ}}{2A}, \quad (21)$$

$$\text{де } B = ПВ_i + кa_1 - a_2 - E_н a_3; \quad (22)$$

$$B' = ПВ_i' + кa_1' - a_2' - E_н a_3'; \quad (23)$$

$$A = кв_1 - в_2 - E_н в_3; \quad (24)$$

$$A' = кв_1' - в_2' - E_н в_3'; \quad (25)$$

$$Б = -Г - Д - И; \quad (26)$$

$$Б' = -Г'. \quad (27)$$

У формулах (1–27) прийняті такі позначки:

$ПВ_i$, $ПВ_в$ – приведені витрати на виробництво нормального електрокорунду з імпортних та вітчизняних бокситів відповідно, грн./т;

С, С' – собівартість 1 т нормального електрокорунду з агломерованих та брикетованих вітчизняних бокситів відповідно, грн.;

К, К' – повні капіталовкладення на 1 т нормального електрокорунду з агломерованої та брикетованої вітчизняної сировини, грн.;

$P_{аг}$, $P_{бр}$, $P_{ан}$, $P_н$ – витрата агломерату, брикетів, антрациту та дріб'язку нафтококсу на 1 т нормального електрокорунду, т.;

$C_{аг}$, $C_{бр}$ – собівартість 1 т агломерату та брикетів з вітчизняних бокситів, грн.;

$Ц_{ан}$, $Ц_н$ – ціна 1 т антрациту та дріб'язку нафтококсу, грн.;

$Ц_1$, $Ц_2$ – ціна 1 т відходів феросиліцію I та II ґатунку, грн.;

г – вміст Al_2O_3 в нормальному електрокорунді (95%);

ж, ж' – вміст Al_2O_3 в агломераті та брикетах з вітчизняних бокситів, %;

з, и – частка антрациту та дріб'язку нафтококсу порівняно з витратою агломерату, частки одиниці;

т, п – вміст відходів феросиліцію I та II ґатунку у загальному їх виході, частки одиниці;

$\frac{Д}{X}$, $\frac{И}{X}$ – вартість антрациту та дріб'язку нафтококсу в собівартості 1 т нормального електрокорунду, отриманого з агломерованих вітчизняних бокситів, грн.

Реалізація виразів (19–21) дає змогу визначити оптимальний ступінь використання вітчизняних бокситів та граничні умови їх ефективності.

До методичних особливостей визначення граничних умов ефективності використання вітчизняних низькоякісних бокситів також належить обґрунтування можливості застосування їх ціннісних характеристик.

На наш погляд, доцільно зіставлення варіантів виконувати не тільки за способами підготовки імпортних бокситів та вітчизняної сировини з різним вмістом Al_2O_3, але й під час оцінювання українських бокситів як за діючими оптовими цінами, так і перспективними приведеними витратами на їх отримання на підставі повного покриття витрат на видобування, включаючи витрати на геологорозвідувальні роботи, оскільки саме такий підхід дає змогу врахувати вплив НТП та розвитку продуктивних сил на динаміку й структуру суспільного виробництва.

Ретроспективний аналіз цін на імпортні боксити для виробництва нормального електрокорунду показав стійку тенденцію їх підвищення. Кількісна оцінка на цьому рівні досліджень неможлива, а якісна не викликає сумнівів, ціни на імпортну сировину будуть зростати в подальшому з огляду на витрати на транспортування, тому з певним ступенем умовності прийняте таке положення: якщо переробка вітчизняних бокситів, котрі оцінюються за перспективними приведеними витратами, буде більш економічною, ніж застосування імпортних бокситів під час оцінювання їх за діючими оптовими цінами, то за підвищення останніх в майбутньому використання вітчизняних бокситів буде ще більш вигідним та дасть змогу поширити граничні умови ефективності.

Задля уточнення впливу різниці цін на сировину пропонується паралельно виконувати розрахунки під час оцінювання імпортних та вітчизняних бокситів за діючими оптовими цінами.

Задля апробації запропонованих методичних підходів визначено граничні умови ефективності використання високопольських бокситів. При цьому для обчислення добової та річної продуктивності електропечей під час роботи на вітчизняних бокситах з різним вмістом глинозему в окускованій сировині (X_1) встановлена часова продуктивність ($У_1$) за рівнянням чистої регресії:

$$У_1 = 1,681 + 0,023X_1. \quad (28)$$

Цей вираз характеризує зміну продуктивності печі залежно від концентрації Al_2O_3 в підготовлених бокситах. Чиста регресія отримана з рівняння множинної регресії:

$$У_1 = -0,451 + 0,023X_1 + 0,039X_2 + 0,58X_3, \quad (29)$$

що відбиває вплив вмісту глинозему (X_1), кремнієвого (X_2) та залізного (X_3) модулів на продуктивність печі. При цьому забезпечується висока тіснота зв'язків параметрів, що розглядаються (коефіцієнт множинної регресії дорівнює 0,921). Рівняння регресії отримано в результаті оброблення масиву з 35 циклів промислових плавок нормального електрокорунду.

Виконані розрахунки показали, що в структурі собівартості агломерату з імпортних бокситів витрати на них складають 82,2%, а в структурі собівартості агломерату з вітчизняних бокситів – 76,9% і 66,3% відповідно під час оцінювання їх за перспективними приведеними витратами та за діючими оптовими цінами. Щодо собівартості агломерату з вітчизняної сировини, то під час оцінювання її за діючими цінами порівняно з оцінкою за перспективними приведеними витратами вона знижається на 32,3%, а порівняно із собівартістю агломерату з імпортних бокситів на 47,1% і 21,8% відповідно.

Характерною особливістю високопольських бокситів є стабільний вміст гідратної вологи (22–23%). В результаті промислових випробувань встановлено, що продуктивність агломашини та питома витрата палива й сировини залежать насамперед від вмісту гідратної вологи, а концентрація Al_2O_3 в бокситах практично не впливає на техніко-економічні показники агломерації, тобто з вітчизняних бокситів можна отримати агломерати, якісно різні за вмістом глинозему. Собівартість і капіталоємність таких агломератів за коливання в них Al_2O_3 від 50% до 55%, змінюватись не будуть.

Брикетування високопольських бокситів дає змогу знизити собівартість 1 т брикетів на 21,8% порівняно з брикетами з імпортної сировини. При цьому собівартість брикетів на 8,9–9,4% нижче поточних витрат на отримання агломератів, що обумовлене різним складом шихти. Менша питома витрата бокситів під час брикетування порівняно з агломерацією дає змогу знизити витрати на них в структурі собівартості брикетів до 73,6% і 62,1% відповідно під час оцінювання за перспективними приведеними витратами та діючими оптовими цінами.

Якість та фізичні властивості бокситів по-різному впливають на техніко-економічні показники агломерації та брикетування, що обумовлює зміну питомих капіталовкладень.

Агломерація вітчизняних бокситів супроводжується зниженням продуктивності агломашини, як наслідок, зростанням капіталоємності на 5,1% порівняно з агломерацією імпортної сировини. Продуктивність брикетних пресів менше залежить від складу та властивостей сировини, ніж продуктивність агломашини. Капіталомісткість брикетів під час переходу на вітчизняні боксити знижується на 2,5%.

Види сировини та способи її підготовки здійснюють вирішальний вплив на техніко-економічні показники виплавки нормального електрокорунду. Використання високопольських бокситів під час оцінювання їх за перспективними приведеними витратами залежно від вмісту Al_2O_3 в агломераті характеризується зростанням собівартості на 9,9–0,4%, питомих капіталовкладень – на 37,2–19,5%, приведених витрат – на 13,3–2,7% порівняно з виплавкою на агломераті з імпортних бокситів. Відхилення собівартості електрокорунду від базового варіанта визначається збільшенням витрат за переробом (69,3–50,9%), зменшенням витрат на сировину та основні матеріали (6,9–34,4%), коливанням вартості відходів, що реалізуються (23,8–14,7%).

Підвищення капіталоємності обумовлене зростанням рівня витрат у виплавку електрокорунду з урахуванням загальнозаводського господарства (на 86,4–87,0%), в агломерацію на виробництво електрокорунду (на 12,2–13,6%), а менше зміною витрат на подрібнення (від +1,4% до -0,6%).

Дія здорожчуючих чинників, обумовлених погіршенням технологічних показників плавки внаслідок нижчої якості вітчизняної сировини, виявляється більш значимою, ніж вплив чинників, що здешевлюють процес, а саме заміни дорогих імпортних бокситів дешевими вітчизняними.

Використання брикетованих високопольських бокситів, що оцінюються за перспективними приведеними витратами, взамін імпортних, забезпечує зниження собівартості електрокорунду лише за умови вмісту в них не менше 40% Al_2O_3. Питомі капіталовкладення при цьому зростають на 19,6–9,8%. Приведені витрати зменшуються на 4,5% тільки під час використання брикетів з високим вмістом Al_2O_3 (не менше 40%).

Аналіз економічних показників виробництва електрокорунду під час оцінювання вітчизняних бокситів за оптовими цінами показав принципово інший результат: за будь-якої якості агломерату та брикетів собівартість і приведені витрати нижчі за відповідні базові рівні, отже, економічний ефект спостерігається в усіх варіантах, що досліджуються.

Це обумовлене тим, що величина діючих оптових цін на високопольські боксити з урахуванням транспортно-заготівельних витрат менше на 41,6%, ніж величина перспективних приведених витрат на їх добування.

Можливість отримання з вітчизняних низькоякісних бокситів агломерату та брикетів з різним

вмістом Al_2O_3 потребує дослідження економічно оптимальних умов використання цих матеріалів у виробництві нормального електрокорунду.

Запропоновані методичні підходи до визначення граничних умов ефективності використання вітчизняних бокситів дали змогу встановити, що підвищення концентрації Al_2O_3 в агломераті на 1% (за зміни її в межах 50–55%) супроводжується зниженням собівартості електрокорунду в середньому на 796 грн./т під час оцінювання за перспективними приведеними витратами, а на 764 грн./т під час оцінювання за оптовими цінами, капіталоємність зменшується на 932 грн./т, а приведені витрати – на 846 і 814 грн./т відповідно. Збільшення вмісту Al_2O_3 в брикетованій сировині на 1% (за зміни його в межах 38–43%) приводить до скорочення собівартості електрокорунду на 754 грн./т під час оцінювання бокситів за перспективними приведеними витратами, на 710 грн./т – під час оцінювання за цінами; капіталоємність зменшується на 760 грн./т, а приведені витрати – на 778 і 743 грн./т відповідно. Оскільки під час виплавки електрокорунду з брикетованої сировини шихта складається тільки з брикетів, а під час перероблення агломерованої сировини вона, крім агломерату, містить також відновник (не менше 10% від загального обсягу), то за підвищення вмісту Al_2O_3 в шихті на 1% скорочення витрат в середньому на виробництво 1 т електрокорунду з агломерату та брикетів перебуває на однаковому рівні.

Порівняльний аналіз економічних показників виплавки електрокорунду з імпортних та вітчизняних бокситів свідчить про те, що використання агломерованої високопольської сировини економічно ефективне лише за вмісту глинозему в ній 55,8% і вище. В досліджених межах концентрації Al_2O_3 в агломераті та брикетах з вітчизняних бокситів ефективними є тільки ті варіанти, котрі забезпечують отримання електрокорунду з брикетованої сировини, що містить не менше 40,2% Al_2O_3.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані методичні підходи є досить зручними під час дослідження оптимальних економічних показників виробництва нормального електрокорунду з низькоякісної вітчизняної сировини. Вони дають змогу визначити та обґрунтувати граничні умови ефективності використання вітчизняних бокситів за їх якісною характеристикою (мінімальним вмістом Al_2O_3 в підготовленій сировині). Виявлено, що використання високопольських бокситів доцільне за вмісту глинозему в агломераті не менше 55,8%, в брикетах – 40,2%.

Розроблені методичні підходи можуть бути використані для дослідження економічної ефективності застосування збагаченої низькоякісної вітчизняної сировини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лагунов Ю.В., Петрунов В.С., Сомова Л.И. Экономическая эффективность комплексного использования вторичного каолина в производстве ферросилиция и электрокорунда. Черная металлургия: Бюл. НТИ. 1974. Вып. 13. С. 55–57.

2. Сомова Л.І., Кирилюк В.С., Кербікова А.С. Методичні особливості економічної оцінки комплексної переробки вітчизняної сировини при виробництві електрокорунду. Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози та виклики: колективна монографія / за заг. ред. С.Б. Довбні. Дніпропетровськ: ЛІРА, 2016. С. 338–348.

3. Аптекар С.С., Рязанова Ю.В. Теоретичні аспекти категорії «ефективність». Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(1). С. 191–196. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1_1_42.

4. Сомова Л.І., Кирилюк В.С., Кербікова А.С. Методичні аспекти визначення собівартості продукції при комплексній переробці сировини (на прикладі електрометалургійного виробництва). Системи прийняття рішень в економіці та техніці: від теорії до практики: колективна монографія: у 2 т. Т. 1 / заг. ред. Л.М. Савчук. Павлоград: Арт Синтез-Т, 2014. С. 365–372.

5. Бень Т.Г. Сравнительный анализ определения экономической эффективности инвестиционных проектов по разным методикам. Экономика Украины. 2009. № 11. С. 34–41.

6. Кирилюк В.С., Сомова Л.І. Особливості використання критерію приведених витрат в сучасних умовах. Науково-методичні та прикладні засади ефективного функціонування та розвитку підприємств: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конференції. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2016. С. 116–118.

REFERENCES:

1. Lagunov Yu.V., Petrunov V.S., Somova L.I. (1974) Ekonomicheskaya effektivnost kompleksnogo ispolzovaniya vtorichnogo kaolina v proizvodstve ferrosilitsiya i elektrokorunda [Effectiveness of complex using of secondary kaolin for production of ferrosilicon and electrocorundum]. Moscow: Chernaya metallurgiya, Bulletin NTI, vol. 13, pp. 55–57 (in Russian).

2. Somova L.I., Kyryliuk V.S., Kerbikova A.S. Metodychni osoblyvosti ekonomichnoi otsinky kompleksnoi pererobky vitchyznianoi syrovyny pry vyrobnytstvi elektrokorundu (2016) [Methodical peculiarities of economic evaluation of complex processing of domestic raw materials in the production of electrocorundum]. Dnipro: Suchasni tendentsii funktsionuvannia ta rozvytku pidpryiemstv: zahrozy ta vyklyky: kolektyvna monohrafiia zah. red. S.B. Dovbni, pp. 338–348 (in Ukrainian).

3. Aptekar S.S., Riazanova Yu.V. (2013) Teoretychni aspekty katehorii efektyvnist [Theoretical aspects of efficiency concept]. Mariupol: Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti, vol. 1(1), pp. 191–196 (in Ukrainian).

4. Somova L.I., Kyryliuk V.S., Kerbikova A.S. (2014) Metodychni aspekty vyznachennia sobivartosti produktsii pry kompleksnii pererobtsi syrovyny (na prykladi elektrometalurhiinoho vyrobnytstva) [Methodologi-

cal aspects of the cost culcilation of production in the complex processing of raw materials (electrometallurgical production)]. Pavlohrad: Systemy pryiniattia rishen v ekonomitsi ta tekhnitsi: vid teorii do praktyky: kolektyvna monohrafiia zah. red. Savchuk L.M., pp. 365–372 (in Ukrainian).

5. Ben T.G. (2009) Sravnitelnyiy analiz opredeleniya ekonomicheskoy effektivnosti investitsionnyih proektov po raznyim metodikam [Comparative analysis of the economic efficiency estimation of the investment projects with different methods]. Kyiv: Ekonomika Ukrainyi, vol. 11, pp. 34–41 (in Russian).

6. Kyryliuk V.S., Somova L.I. (2016) Osoblyvosti vykorystannia kryteriiu pryvedenykh vytrat v suchasnykh umovakh [Specific features of using the criterion of reduced costs in modern conditions]. Dnipropetrovsk: Naukovo-metodychni ta prykladni zasady efektyvnoho funktsionuvannia ta rozvytku pidpryiemstv: zb. materialiv vseukr. nauk.-prakt. konferentsii, pp. 116–118 (in Ukrainian).

Somova L.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at
Department of Economics and Entrepreneurship T.G. Benya
National Metallurgical Academy of Ukraine
Prokha L.M.
Master of Economics and Entrepreneurship
National Metallurgical Academy of Ukraine
Pys'menna O.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at
Department of Economics and Entrepreneurship T.G. Benya
National Metallurgical Academy of Ukraine

METHODICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF BOUNDARY CONDITIONS OF EFFICIENCY OF DOMESTIC BAUXITES USE

The article is devoted to the actual problem of studying the boundary conditions for the efficiency of using domestic low-quality bauxite, which in the absence of similar high-quality materials in Ukraine, which are necessary for the production of normal electro corundum, which is made exclusively of agglomerated imported raw materials today and is used in the steel industry, abrasive and other industries, can become its real resource base, able to meet the growing need in this product.

But to the extent domestic and imported bauxites differ in quality, this leads to an increase in energy consumption for technological needs and a significant decrease in the performance of an electric furnace in the smelting of normal electro corundum from Ukrainian raw materials prepared according to the traditional scheme (sintering), due to a lower Al_2O_3 content compared to imported materials containing alumina.

At the same time, the price of imported bauxite is almost 4 times higher than domestic.

In the National Metallurgical Academy of Ukraine, innovative technologies of using low-quality bauxites with different Al_2O_3 contents have been developed and tested in industrial conditions, ensuring an increase in the productivity of electric furnaces (due to optimal methods of their agglomeration) and obtaining a standard product that is not inferior in quality and technical parameters to normal electro corundum, which is smelted from imported raw materials.

From these positions, the establishment of boundary conditions for the use of Ukrainian low-quality bauxite is urgently needed.

The performed analysis showed that, considering the specifics of this raw material, the existing domestic developments on this issue are fragmented, and the use of developments by foreign researchers without appropriate adaptation is impossible.

This study examines interchangeable technical and technological solutions (the use of agglomerated and briquetted high-quality imported and low-quality domestic bauxite). Therefore, the best method to take into account the specifics of this raw material, in our opinion, is the calculation of comparative economic efficiency, which implies the use of the reduced costs as a criterion, without at the same time having the disadvantages and limitations in application, which are inherent in dynamic methods for evaluating performance.

The boundary conditions of efficiency (the minimum content ofAl_2O_3 in agglomerate and briquettes) are proposed to be determined by comparing the sum of reduced costs for the production of normal electro corundum using the options for using domestic bauxite and the corresponding basic options for processing imported raw materials.

To determine the operational (current) and capital (simultaneous) costs of using domestic bauxites with different alumina content in sintering raw materials, appropriate mathematical models have been developed that take into account the change in specific energy consumption for technological needs, the composition of the charge and the type of reducing agent, the amount and cost of ferrosilicon, which forms in the process of electrometallurgical processing, the amount of costs for processing, etc.

The methodological features of determining the boundary conditions for the efficiency of using domestic bauxites also include the justification of the possibility of using their value characteristics. The authors consider it appropriate to compare the variants not only by the methods of preparing imported bauxite and domestic raw materials with different Al_2O_3 content, but also when evaluating Ukrainian bauxite both at current wholesale prices and the prospective reduced costs of obtaining them.

A retrospective analysis of prices for imported bauxite for the production of normal electro corundum showed a steady upward trend. Considering that a quantitative assessment at this level of research is impossible, and quantitative evaluation is not in doubt, taking into account the transportation costs, the prices for imported raw materials will continue to grow, the following provision is made with a certain degree of conventionality: if the processing of domestic bauxites, which are estimated at the prospective reduced costs, will be more economical than the use of imported bauxites in assessing them at the current wholesale prices, then, with the increase of the latter in the future, the use of domestic bauxite will be even more profitable and will allow to extend the boundary conditions of efficiency.

In order to clarify the effect of the difference in prices for raw materials, it is proposed to perform calculations in parallel with the assessment of imported and domestic bauxites at the current wholesale prices.

УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В АСПЕКТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

THE MANAGEMENT OF MOTIVATION OF THE STAFF OF THE ENTERPRISE IN THE ASPECT OF INCREASING ITS ECONOMIC SECURITY

УДК 658.012.2

Судакова О.І.
к.т.н., доцент, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Брискіна А.О.
студент
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Долга А.В.
студент
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто механізм управління мотивацією персоналу підприємства в аспекті підвищення його економічної безпеки. Запропоновано управління мотивацією персоналу для забезпечення економічної безпеки підприємства визначати на основі причинно-наслідкового зв'язку «причина – мотивація – потреба – результат», а склад факторів, що впливають на мотивацію та поведінку, визначати на основі запропонованих форм їх прояву та структур їх змісту.
Ключові слова: *персонал підприємства, механізм управління мотивацією персоналу, система управління економічною безпекою підприємства, причина, мотивація, потреба, результат.*

В статье рассмотрен механизм управления мотивацией персонала предприятия в аспекте повышения его экономической безопасности. Предложено управление мотивацией персонала для обеспечения экономической безопасности предприятия определять на основе причинно-следственной связи «причина – мотивация – потребность – результат», а состав факторов, влияющих на мотивацию и поведение, определять на основе предложенных форм их проявления и структур их содержания.
Ключевые слова: *персонал предприятия, механизм управления мотивацией персонала, система управления экономической безопасностью предприятия, причина, мотивация, потребность, результат.*

The article deals with the mechanism of motivation management of the enterprise in the aspect of increasing its economic security. The proposed motivation management of the staff to provide economic security of the enterprise is determined on the basis of the causal link "reason – motivation – need – result", and the composition of the factors influencing the motivation and behavior, to determine based on the proposed forms of their manifestation and structures of their content.
Key words: *staff of the enterprise, mechanism of staff motivation management, system of management of economic safety of the enterprise, reason, motivation, need, result.*

Постановка проблеми. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх та внутрішніх загроз можна здійснити шляхом забезпечення своєчасної реакції на них та створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Зростаюча необхідність швидкої адаптації до умов підвищення агресивності зовнішнього ринкового середовища, що змінюються, та попиту на продукцію обумовлює необхідність підвищення загальної організації виробництва, чіткого ув'язування його ланок, підвищення керованості системи, її чутливості до керуючих впливів. Задоволення цих вимог є можливим на основі застосування механізму мотивації персоналу та впровадження його в механізм управління економічною безпекою підприємства.

Прийняття оптимальних рішень в галузі управління та забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку з цим перед економістами та менеджерами постає завдання перегляду наявних принципів та підходів до управління економічною безпекою, а також їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність та результативність управлінських рішень, що можна забезпечити шляхом використання сучасних інструментів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова [1–3].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених свідчать про те, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози загалом, а вміння її вчасно й точно передбачити для того, щоби вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що перебувають у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Однак залишилася невирішена проблема, що полягає в протидії загрозам, що виникають під час взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції не може в наявних умовах забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання без впровадження механізму управління мотивацією персоналу підприємства в аспекті підвищення його економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є розробка системи управління економічною безпекою взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі в умовах нестабільного економічного середовища, на основі застосування механізму управління мотивацією персоналу підприємства в аспекті підвищення його економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципові типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності, що обумовлюється взаєминами підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії.

Невід'ємним та активно функціонуючим елементом будь-якої структури, що входить у підприємство, є людина, яка є одночасно суб'єктом та об'єктом різних міжособистісних відносин, тому для економічної безпеки підприємства необхідно використовувати сучасні охоронні технології, які вимагають загалом вкладення досить серйозних фінансів.

Як демонструють сучасні дослідження, визначити джерело загрози (небезпеки) щодо таких навмисних дій та реальний збиток, нанесений у результаті цих дій, досить складно.

Це пояснюється такими факторами:

1) та сама ситуація, в якій може опинитись індивід, може привести до посилення мотивації або до «відключення» його від процесу;

2) множинність ситуацій, в яких може виявитись індивід, вимагає вироблення для нього самого ("intra") та з іншого боку ("inter") правил поведінки відповідно до його місця в організації, виконуваних функцій, правил підпорядкування, які прийняті в цій організації;

3) реалізовані співробітником функції співвідносяться як «я керую» та «мною керують», причому реалізуються одночасно в декількох станах, в яких людина може перебувати;

4) альтернатива фактично протилежних станів припускає насамперед наявність досить чіткого нормативного визначення можливостей (поведінки) індивіда в процесі його діяльності;

5) співробітник є одночасно елементом того підрозділу, в якому він безпосередньо виконує свої функції, та частиною організації загалом, що накладає на нього «контекстні» функції, тобто такі, які характеризують рівень організації більш високого порядку, ніж той, на якому він перебуває;

6) взаємини окремих співробітників будуються на внутрішньо командних, міжпідроздільних та зовнішніх відносинах, що приводить до значного розширення безлічі характеристик його ефективного сталого функціонування.

Будь-яка діяльність людини в організації є цілєутворюючою, тобто організація, форми, зміст діяльності повинні відповідати вибраним цілям. З цього випливає, що принаймні це визначається способом функціонування та рольовою функцією людини, а також її розумінням того, який вона «має вигляд» з боку. Ці процеси можуть виступати як фактором, що посилює мотивацію, так і фактором, що знижує її залежно від дії інших зовнішніх факторів. Водночас інтенсивність дії зовнішніх факторів може приводити до різних явищ, результатами яких можуть бути зміна мотивації, що приводить до зміни норм та правил у житті індивіда, а також до зміни його потреб. Зміна потреб може стати причиною дій, що належать до таких, які характеризуються порушенням економічної безпеки підприємства. Розглянемо деякі положення теорії мотивації, що відображають сутність поведінки людини в навколишньому середовищі.

Відповідно до теорії потреб А. Маслоу, в якій потреба визначена як рушійна сила в системній цілеутворюючій діяльності людини, вона виявляється в різних формах через переживання, що є відображенням внутрішніх та зовнішніх умов, відносин, що змінюються відповідно до змін зовнішнього середовища. Коли вони мають негативний характер, потреби можуть трансформуватись таким чином, що перетворюються на свою протилежність: наприклад, потреба до «існування» в разі незадоволення потреби в необхідній оплаті праці (тобто іншої потреби) приводить до зміни потреби в «безпеці», тобто те, що вчора здавалось неможливим зробити через якість обставини, обмеження, допущення, сьогодні стає доступним завдяки зміненим уявленням людини про ці обмеження (зокрема, здійснені в стані стресу).

Зміна потреб може здійснюватися в комунікаційній сфері, що є свого роду провідником суспільних відносин, що має багатоаспектний характер. Таким чином, можна припустити, що в одних умовах ці відносини, а саме деякі їхні аспекти, підсилюють мотивацію, а в інших – послабляють її або приводять до деструктивних змін, причому одні умови створюють передумови до позитивного відтворення суспільних відносин, а інші його дестабілізують. Потреба – це причинний системоутворюючий фактор, а мета – це модель результату, який дає змогу задовольнити цю потребу. Отже, характеризуючи сферу суспільних відносин на різних рівнях структури суспільства, можемо виділити потреби суб'єктів цих відносин (організацій, інститутів), потреби суб'єктів відносин всередині цих організацій (підрозділів) та потреби суб'єктів, що входять у ці підрозділи.

Відповідно до приведених міркувань пропонується така структура поняття «потреба» (рис. 1).

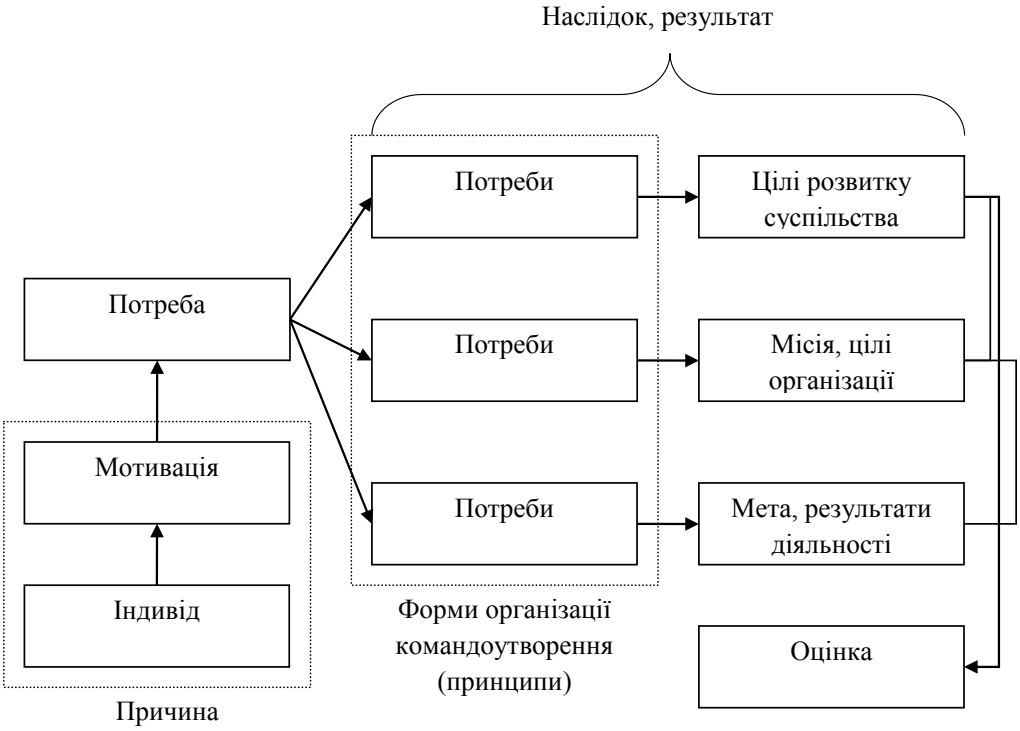


Рис. 1. Структура поняття «потреба» стосовно цілі розвитку

Основними факторами, які впливають на потреби суспільства, є процеси взаємодії, які характеризуються та визначаються у вигляді ланцюжка «потреби суспільства – потреби організації – потреби індивіда». Основна характеристика цього фактору зводиться до оцінювання відповідності всіх зазначених потреб одна одній. Якщо вони мають причинно-наслідковий зв'язок (відношенням), то, мабуть, аналогічний зв'язок буде мати місце у відносинах між цілями суспільства, організації та окремого індивіда, а порушення зв'язку може привести до порушення властивості цілеполягання системних суспільних відносин.

З обліком викладеного пропонується схема, що представляє розширений варіант потреби за А. Маслоу (рис. 2).

Таким чином, потребу можна визначити через стани індивіда, склад яких наведений на рис. 3.

Розглянемо можливі сценарії розвитку та форм прояву таких потреб (рис. 3), які мають негативний характер.

1) відношення «індивід – мотив» – відсутність мотивації та внутрішніх мотиваційних мотивів у індивіда;

2) стан індивіда – приналежність до соціально небезпечної групи, що обумовлено як вкрай негативне явище стосовно засобів досягнення цілей.

3) відношення «мотив – потреба» – недостатня вмотивованість (низький рівень мотивації) стосовно якоїсь потреби;

4) відношення «потреба – вид потреби» – протиріччя між видами потреб, що склались до дійсного часу та характеризують загальний стан індивіда;

5) відношення «вид потреби поведінки» – відсутність альтернативних схем поведінки індивіда, що відображають ступінь задоволення визначеного виду потреби.

Очевидно, що основним фактором, який визначає поведінку персоналу, є поточна або прогнозована ситуація. Так, наприклад, безладдя вдома, в родині або ж вказані ситуації разом з високим рівнем ймовірності можуть привести до зміни, модифікації, «реструктуризації» потреб, зміні їхнього положення в суб'єктивно створюваної людиною ієрархії мотивів дій та вчинків. Отже, один з принципів забезпечення лояльності, відданості, захисту інтересів організації полягає в управлінні мотивацією в кризових ситуаціях, «антикризовому» управлінні мотивацією. Наочним прикладом тут є зрадництво державним інтересам людей, які мають досить високий рівень життя та займають високі посади й положення в структурах влади. Нарешті, парадигма «ситуація – антикризове управління – мотивація – поведінка» визначає сучасний підхід до управління мотивацією персоналу в умовах реалізації підходів до управління економічною безпекою. В цих умовах на перший план виходять такі фактори, як необхідність безперервного навчання, постійна мобілізація своїх можливостей для виконання поставлених задач, що приводить до причин, що ініціалізують процеси, які протидіють духу відданості, лояльності, ідеології організації, в якій працює людина.

Все вищевикладене дає змогу зробити висновок про необхідність формування та оцінювання найбільш значимих факторів, що впливають на

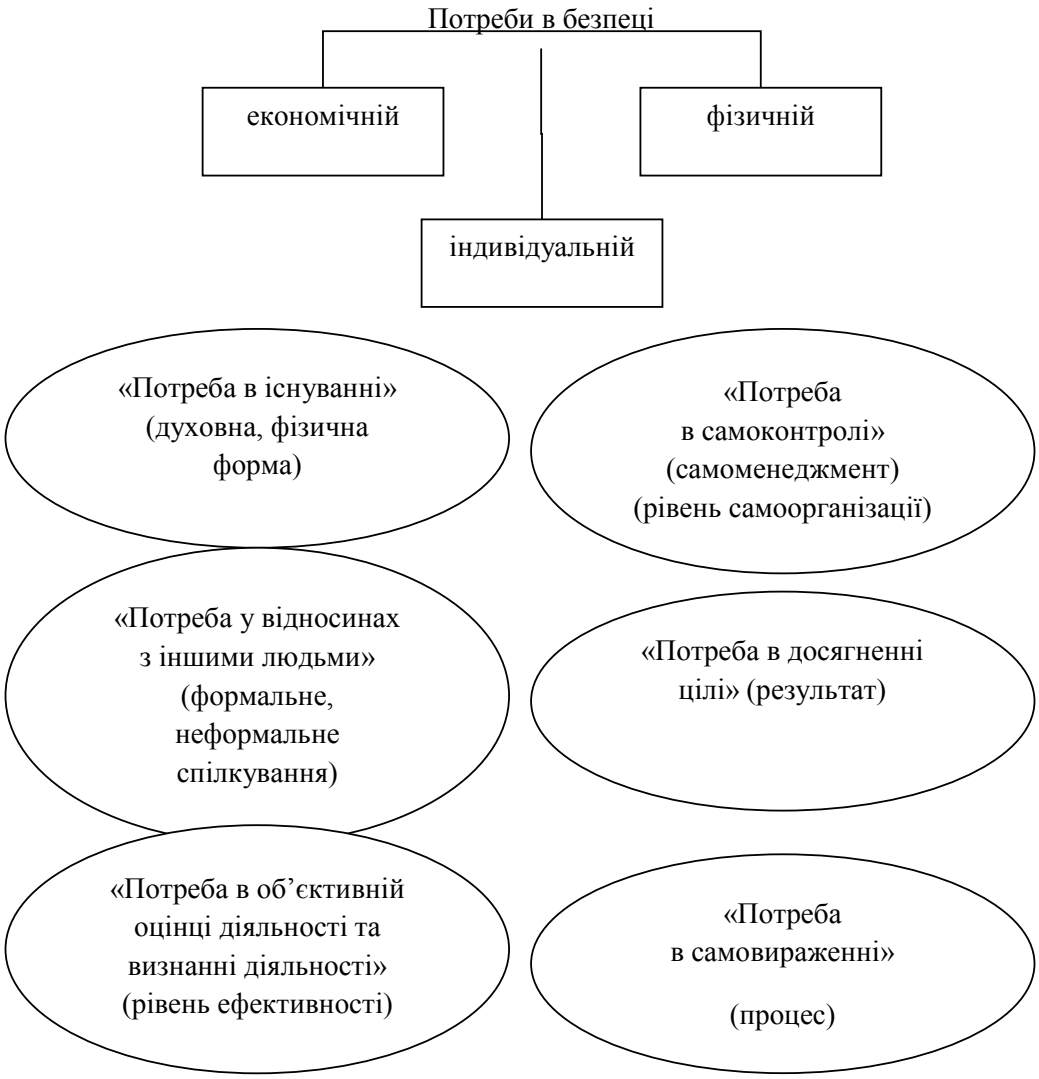


Рис. 2. Розширені поняття потреб (за А. Маслоу)

такі поняття, як збереження та зміцнення лояльності й відданості фірмі, її прапору, торговельній марці, іміджу.

Основними факторами є такі.

1) Матеріальна винагорода.

Форма прояву така: співробітник реалізує свої потреби за рахунок постійного високого рівня заробітної плати, інших заохочень, що мають відчутний матеріальний (фінансовий) характер.

Структура змісту:

– можливість задоволення практично всіх своїх потреб;

– накопичення матеріальних ресурсів, що дає змогу оптимістично дивитися в майбутнє;

– тривала робота, що дає змогу досить впевнено прогнозувати результати та планувати своє життя (потреба жити).

2) Цікава робота.

Форма прояву така: високий мотиваційний рівень щодо потреб самовираження, визнання, соціальних відносин, компетенції.

Структура змісту:

– зацікавленість вищого рівня управління, що дає змогу постійно, безупинно підвищувати рівень компетентності співробітників;

– впевненість у тому, що така робота може бути надана співробітнику тільки в цій організації;

– рівень роботи, що дає змогу розвивати межі самовираження, як наслідок, формувати «свій» самоменеджмент.

3) Кар'єра.

Форма прояву така: робота як у минулому, так і в майбутньому формує умови (процес) для кар'єрного зростання співробітника, переходу його в нову якість у системі управління організацією.

Структура змісту:

– перспектива зростання, що створює передумови для саморозвитку;

– кар'єрне просування, що дає змогу підвищити соціальний статус людини в організації та суспільстві;

– перехід на більш високий рівень, що дає змогу «наблизитись» до місії організації.

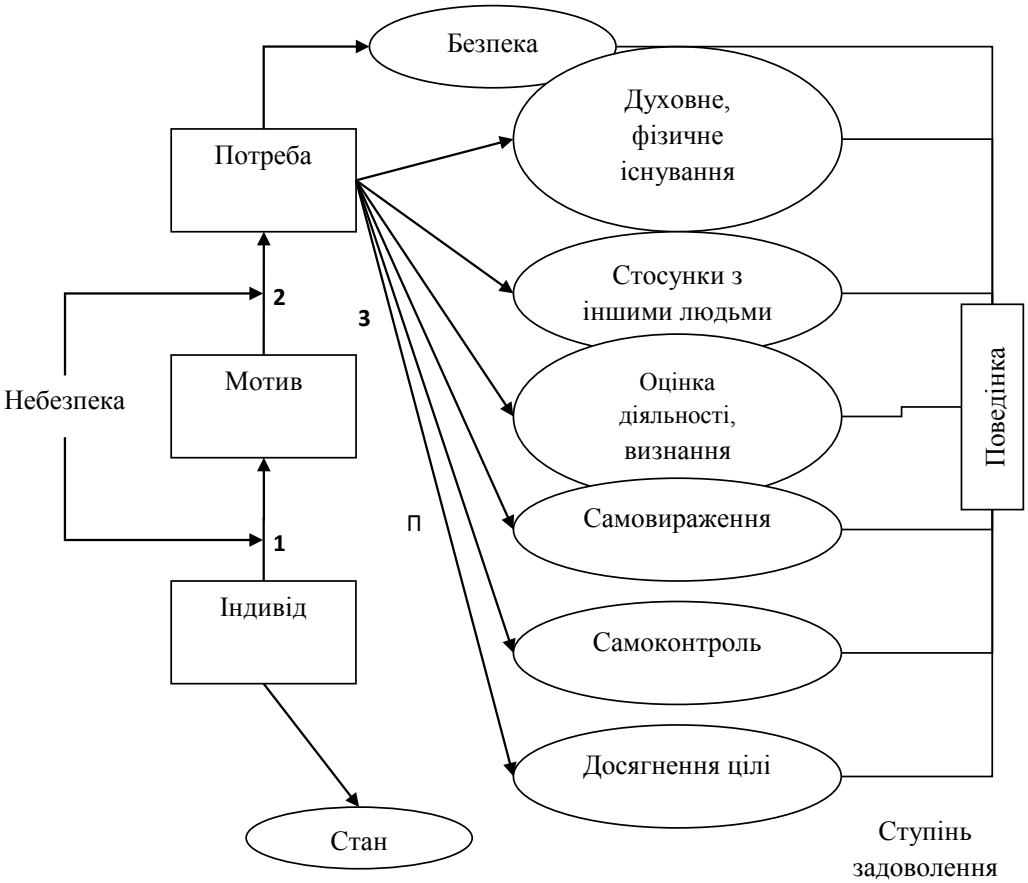


Рис. 3. Структура та форми прояву потреб персоналу

4) Умови роботи.

Форма прояву така: умови роботи формують «комфортний» стиль та значною мірою підвищення змістовного рівня роботи, самого процесу праці.

Структура змісту:

– трудові процеси, умови їхнього протікання, що супроводжуються «зручною» обстановкою та умовами;

– якість праці, що стає нормою в умовах, близьких до задоволення потреби «не займатись непотрібними справами», що супроводжує саму працю;

– відсутність необхідності співробітнику витрачати час на рутинні операції, підготовчі процеси або їхнє забезпечення;

– постійна адаптація до умов, що змінюються.

5) Соціально-психологічна атмосфера в підрозділах, компанії загалом.

Форма прояву така: відносини між членами колективу в процесі їхньої взаємодії між собою визначаються як доброзичливі, чесні, патріотичні, що не допускають гноблення, національної та релігійної ворожнечі, є помірковано конформістськими.

Структура змісту:

– недопущення різних конфліктів на національному та релігійному ґрунті;

– додержання правил та методів організаційної психології;

– формування та додержання правил соціальної відповідальності кожного співробітника;

– управління соціальними відносинами з урахуванням приналежності співробітника до етносів з різною культурою, правилами та нормами поведінки.

6) Корпоративна культура та індивідуальна культура.

Форма прояву така: визначення та представлення організації як вищої форми культури й формування характеристик індивідуальної культури на основі самовираження співробітників для досягнення індивідуальних успіхів відповідно до принципів корпоративної культури.

Структура змісту:

– вирішення проблем на основі творчого підходу та ініціативи всіх співробітників;

– погодження інтересів співробітників з інтересами та цілями організації;

– здійснення керівництва на основі гнучкої системи, в якій керівник виступає комунікатором виробничих та соціальних відносин, а підлеглому дається право індивідуальної творчої роботи;

– відкритий, довірчий характер відносин.

7) Особистість та поведінка керівників різних рівнів управління.

Форма прояву така: керівник має високий індивідуальний соціальний та виробничий статус, рівень компетентності, здатність пропонувати ефективні управлінські рішення, доводити їх до кінцевого результату, дотримуючись колегіального стилю, творчо розподіляючи всі зазначені процеси між співробітниками, тобто своїми підлеглими.

Структура змісту:

– керівник є лідером (формальним та неформальним), діяльність якого не піддається сумніву;

– керівник має високі особистісні індивідуальні характеристики;

– постійне проведення керівником пошуку та формування «союзників» серед персоналу підприємства;

– робота з підлеглими як керівник, фахівець, вихователь, людина (чотири якості).

Аналіз розглянутих в літературі факторів показав, що базовий простір прояву негативних сторін розглянутих факторів формують сім вищенаведених чинників.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципові типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності, що обумовлюється взаєминами підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії.

2) Управління мотивацією персоналу для забезпечення економічної безпеки підприємства визначається на основі причинно-наслідкового зв'язку «причина – мотивація – потреба – результат».

3) Поняття «потреба» (за А. Маслоу) може бути модифіковано відповідно до вимог економічної безпеки та визначається як забезпечення таких потреб та їх рівнів, що сприяли би підвищенню рівня безпеки та усуненню причин, що приводять до порушення сформованого рівня безпеки на підприємстві. Склад факторів, що впливають на мотивацію та поведінку, визначаються на основі запропонованих форм їхнього прояву та структур їхнього змісту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойкевич О.Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. Вип. 252. Т. 4. Дніпропетровськ: Дніпропетр. нац. ун-т, 2009. С. 866–871.

2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.

3. Веретенникова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація. Харків: ХНЕУ, 2008. 136 с.

4. Дубицький Д.П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності. Прометей: регіон. зб. наук. пр. з економіки. Вип. 3(30). Донецьк: Дон. економіко-гуманітар. ін.-т, Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2009. С. 157–160.

5. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: монографія. Харків: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. 312 с.

6. Камышникова Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 12. С. 87–92.

7. Капітула С.В., Турило А.М. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 2(80). С. 140–143.

8. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2014. 680 с.

9. Пекна Г.Б. Вибір вектору регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки. Вчені записки ун-ту економіки та права «КРОК». 2011. Вип. 25. С. 100–108.

10. Шевченко І.О. Особливості формування економічної безпеки підприємства. Наука молода. 2010. № 10. С. 178–181.

11. Шутяк Ю.В. Обґрунтування критерію економічної безпеки підприємства з позиції відтворювального підходу. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 4. Т. 2. С. 229–234.

12. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. № 24. С. 11–14.

REFERENCES:

1. Boykevych O.R. Otsinka kharakterystyk zovnishn'oho seredovyshcha u konteksti formuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / O.R. Boykevych // Ekonomika: problemy teoriyi ta praktyky : zb. nauk. pr. / Dnipropetr. nats. un-t. – Dnipropetrovs'k, 2009. – Vyp. 25. T. 4. – S. 866–871.

2. Vasyl'tsiv T.H. Ekonomichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zmitsnennya : monohrafiya / T.H. Vasyl'tsiv. – L'viv: Aral, 2008. – 384 s.

3. Veretennykova H.B. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: planuvannya y orhanizatsiya / H.B. Veretennykova. – Kharkiv: KhNEU, 2008. – 136 s.

4. Dubyts'kyy D.P. Metodolohichni osoblyvosti otsinky ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva ta analizu zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti / D.P. Dubyts'kyy // Prometey : rehion. zb. nauk. pr. z ekonomiky / Don. ekonomiko-humanitar. in.-t, Min-vo osvity i nauky Ukrayiny, Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhen' NAN Ukrayiny. – Donets'k, 2009. – Vyp. 3(30). – S. 157–160.

5. Kavun S.V. (2014) EkonomIchna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise]. Kharkiv: “Shchedry farmstead plus” LLC (in Ukrainian).

6. Kamyishnikova E.V. Metodyi formirovaniya kompleksnoy otsenki urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya / E.V. Kamyishnikova // Aktual’ni problemy ekonomiky. – 2009. – № 12. – S. 87–92.

7. Kapitula S.V. Metodyka otsinky investytsiynoyi bezpeky pidpryyemstva / S.V. Kapitula, A.M. Turylo // Aktual’ni problemy ekonomiky. – 2008. – № 2(80). – S. 140–143.

8. Kovtun O.I. (2014) Strategiya pidpriemstva [Strategy of the enterprise]. Kyiv: Lira-K (in Ukrainian).

9. Pekna H.B. Vybir vektora rehional’noho intehratsiynoho rozvytku Ukrayiny z pozytsiyi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky / H.B. Pekna // Vcheni zapysky un-ut ekonomiky ta prava “KROK”. – 2011. – Vyp. 25. – S. 100–108.

10. Shevchenko I.O. Osoblyvosti formuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / I.O. Shevchenko // Nauka moloda. – 2010. – № 10. – S. 178–181.

11. Shutyak Yu.V. Obgruntuvannya kryteriyu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva z pozytsiyi vidtvoryuval’noho pidkhodu / Yu.V. Shutyak // Visnyk Khmel’nyts’koho natsional’noho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. – № 4. T. 2. – S. 229–234.

12. Sudakova O.I., Scheglova O.Yu., Gasenko O.O. Golovna harakteristika mehanizmu upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu rozvitku pidpriemstva [The main characteristic of control mechanism of the economic security enterprise]. Scientific bulletin of the International Humanitarian University. Series: “Economics and Management”. – No. 24. – P. 11–14 (in Ukrainian).

Sudakova O.I.
Candidate of Technical Sciences, Senior Lecturer at
Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise
Prydniprovs’ka State Academy of Civil Engineering and Architecture
Bryskina A.O.
Student
Prydniprovs’ka State Academy of Civil Engineering and Architecture
Dolga A.B.
Student
Prydniprovs’ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

THE MANAGEMENT OF MOTIVATION OF THE STAFF OF THE ENTERPRISE IN THE ASPECT OF INCREASING ITS ECONOMIC SECURITY

Prevention of the negative impact of a complex of external and internal threats is possible by ensuring timely response to them and creating conditions for safe development through effective management of economic security within the overall management system of a business entity. The growing need for rapid adaptation to the increasing aggressiveness of the external market environment changing and demand for products, necessitates increase in the overall organization of production, clearly linking its parts, enhancing manageability system, its sensitivity to control actions. Satisfaction of these requirements is possible on the basis of application of the mechanism of motivation of the staff and its introduction in the mechanism of management of economic safety of the enterprise.

The results of the enterprise are largely determined by the external environment, namely, the enterprise as an open system depends on the atmosphere in the supply of resources, energy, staff, as well as from consumers and competitors. In this case, there are two principal types of threats associated with the very course of the process of production and economic activity and the relationship of the enterprise with suppliers, consumers and competitors, as well as with the natural corresponding reaction of counteragents of the enterprise on its active actions.

Managing the motivation of the staff to ensure the economic security of the enterprise is determined on the basis of cause-effect relationship “cause – motivation – need – result”.

The notion of “necessity” (by A. Maslow) can be modified according to the requirements of economic security and defined as provision of their needs and levels, which would contribute to the safety and elimination of the causes leading to violation of the prevailing level of security in the enterprise. The composition of factors influencing motivation and behavior is determined on the basis of the proposed forms of their manifestation and the structures of their content.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

DEVELOPMENT DIRECTIONS OF ECONOMIC AND MANAGEMENT INSTRUMENTS FOR BUSINESS PROCESSES SUPPORTING

УДК 338.45(518):658.562.012.7

Шуляр Р.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті досліджено напрями розвитку інструментів управління бізнес-процесами. Запропоновано нові акценти для розвитку економіко-управлінського інструментарію підтримки бізнес-процесів підприємств. Акцентування розвитку пропонується формувати на основі управління якістю, гнучкістю та адаптивністю бізнес-процесів. Особливу увагу приділено визначенню важливості окремих бізнес-процесів для підприємства. Важливість запропоновано визначати на основі розробленого показника вертикального інтегрування бізнес-процесів.

Ключові слова: *економіко-управлінський інструментарій, оцінювання бізнес-процесів, якість, гнучкість, адаптивність.*

В статье исследованы направления развития инструментов управления бизнес-процессами. Предложены новые акценты для развития экономико-управленческого инструментария поддержки бизнес-процессов предприятий. Акцентирование развития предлагается формировать на основе управления качеством, гибкостью и адаптивностью бизнес-процессов. Особое внимание уделено определению важности отдельных бизнес-процессов для предприятия. Важность предложено определять на основе разработанного показателя вертикального интегрирования бизнес-процессов.

Ключевые слова: *экономико-управленческий инструментарий, оценивание бизнес-процессов, качество, гибкость, адаптивность.*

In the article was researched the directions of business process supporting management tools. They are offered new directions for the development of economic and managerial tools for business processes supporting at enterprises. New direction of development was proposed based on quality management, flexibility and adaptability of business processes. Special attention is paid to determining the importance of business processes for the enterprise. It was proposed to determine the importance of vertically integrating business processes based on the indicator.

Key words: *economic-management methods, business process evaluation, quality, flexibility, adaptability.*

Постановка проблеми. Особливої уваги потребують сьогодні особливості економіко-управлінських інструментів та механізмів гнучкості й адаптивності систем управління якістю бізнес-процесів підприємств. Економіко-управлінські інструменти, які дають змогу вирішувати проблеми гнучкості та адаптивності систем управління якістю, є досить популярними у сучасних дослідженнях бізнес-процесів підприємств. З урахуванням наявних на підприємствах систем автоматизованого управління виробництвом, запасами, складами та логістикою тощо необхідно здійснити оцінювання врахування такими системами вимог до систем управління якістю. Такі системи здавна містять необхідні атрибути та ознаки забезпечення гнучкості бізнес-процесів і технологій. Однак для перегляду цих вимог в контексті управління якістю визначено, які класи інформаційних систем управління охоплюють етапи кола управління якістю бізнес-процесів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегію формування та використання методів управління бізнес-процесами підприємств знаходимо в описах праць Т. Коно, М. Портера, В.В. Гончарова, З.Е. Шершньової та С.В. Оборської. Акцентування на важливості формування впливу на бізнес-процеси підприємства щодо управління якістю зроблено в працях В.Н. Мішина, В.Н. Фоміна, О.Г. Кулакової та Е. Равера.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання врахування економіко-управлінськими системами вимог до гнучкості та адаптивності систем управління якістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «якість» досить широке, однак будемо використовувати більш вузькі сфери поняття якості, які зводяться до якості продукції підприємства, якості праці робітників, якості послуг всередині та зовні підприємств, що безпосередньо залежать від якості бізнес-процесів, процесів виробництва чи підготування до надання послуг.

Поняття якості продукції є одним з найскладніших серед тих, з якими спеціалістам доводиться мати справу. Однак поняття якості процесу виробництва цієї продукції є ще складнішим та вимагає наявності певної системи, яка цю якість буде забезпечувати.

До якості продукції, її характеристик, питань про те, коли, ким і як ця продукція була виготовлена, звертаються під час вибору продукції та послуг для виробничих та споживацьких цілей, планування виробничої діяльності та оцінювання процесів у його рамках, складності чи ефективності тощо.

З метою пошуку відповіді на ці питання на основі вивчення практики управління бізнес-процесами та їх якістю на підприємствах запропонована структурно-логічна модель формування та розвитку економіко-управлінського інструментарію забезпечення бізнес-процесів (рис. 1). Модель пройшла успішне випробування досвідом та обговорення з менеджерами-практиками, є результатом власних опрацювань автора на основі концепцій управління якістю та досліджень підприємств.

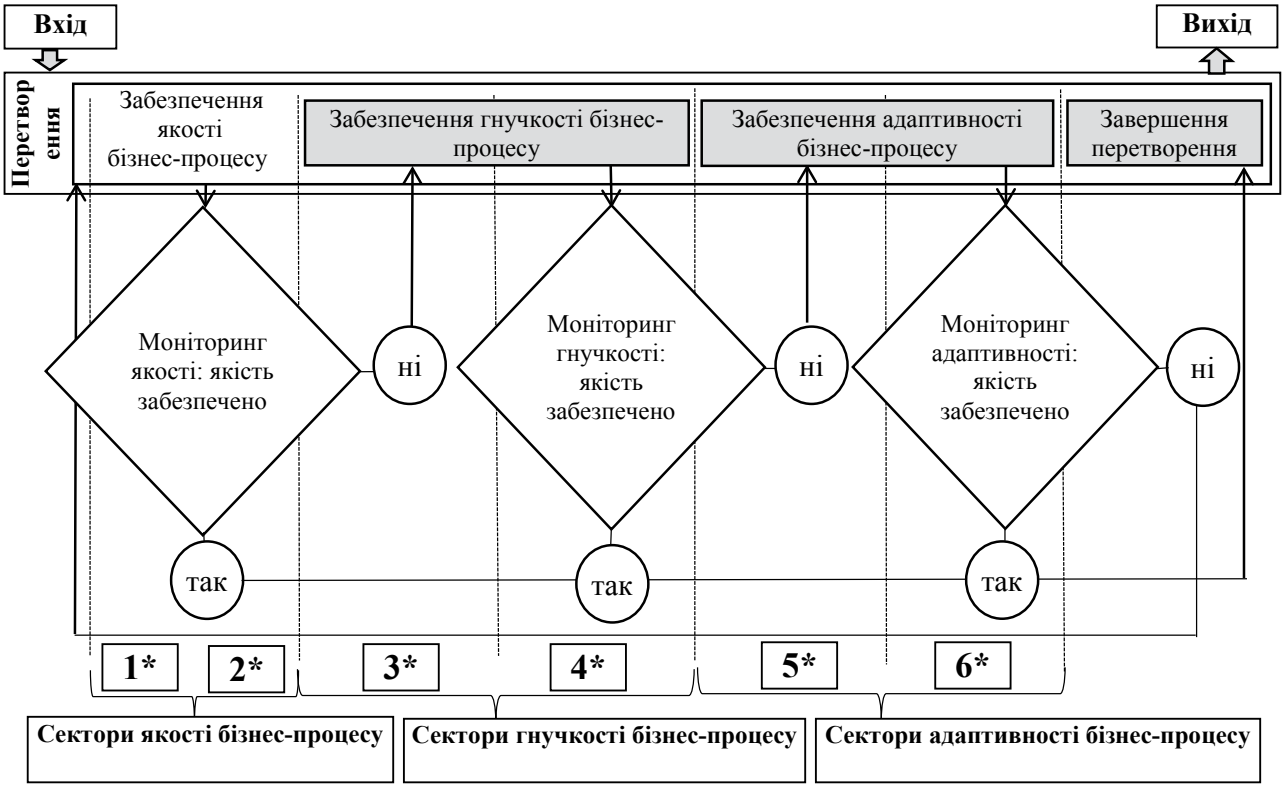


Рис. 1. Структурно-логічна модель формування та розвитку економіко-управлінського інструментарію забезпечення бізнес-процесів

Сектори забезпечення (1, 3 та 5) та моніторингу (2, 4 та 6) систем якості, гнучкості та адаптивності бізнес-процесів, які відповідають запропонованим у дослідженні економіко-управлінським інструментам

Джерело: власні опрацювання автора на основі концепцій управління якістю та досліджень підприємств

Вимоги до гнучкості та адаптивності системи управління потребують формування певних механізмів реалізації цих характеристик системи. Умовно їх можна розділити на такі ж основні групи, як прийнято поділяти методи менеджменту, а саме економічні, соціально-психологічні, технічні та адміністративні (табл. 1).

Щодо оцінювання гнучкості та адаптивності систем управління якістю можна наводити безліч показників, які можуть відображати ці характеристики. Однак з точки зору ефекту та ефективності цих окремих характеристик системи доцільно перебрати ті показники, які насамперед пов'язані з фінансовою складовою оцінювання результатів роботи систем управління якістю бізнес-процесів підприємств. Найбільш комплексним є підхід з точки зору фінансування системи управління якістю, тобто витрати інвестиційного та поточного характеру на роботу цієї системи. Витратам на забезпечення якості продукції в ранніх школах з проблем якості дослідники спочатку не приділяли великої уваги. На ранніх стадіях розвитку науки про управління вважалось, що такі витрати становлять незначну частку відсотка від сум грошових потоків від продажу, надійно сховані у собівартості та невідчутні для споживачів. Однак зі зростанням цінової конкуренції на ринках промислової продукції машинобудування кожен відсоток зростання ціни міг обернутися зменшенням частки ринку, відтоком споживачів. З одного, боку ціна, а з іншого боку, самі витрати піддалися різкому зростанню та роздмухуванню «апетитів» системи управління якістю. Насправді ж ці витрати були значно більшими від самого початку. Однак їх не зараховували до витрат на якість, бо вважали витратами, пов'язаними з недоліками технологічних процесів, а не кінцевої продукції. Крім того, вимоги до якості також постійно зростали з боку споживачів, а в змінах очікувань взагалі настали часи «якісної сингулярності», тобто очікування піддавались не миттєвому вимірюванню, а лише передбаченню. В таких умовах витрати на якість збільшили свою частку у собівартості продукції до незмірних висот.

Бізнес-процес на підприємстві найчастіше визначають як модель типу «вхід – перетворення – вихід». Таке уявлення дає змогу говорити про необхідну та вкрай важливу характеристику більшості бізнес-процесів як відкритих систем, а саме адаптивність. Під адаптивністю бізнес-процесів будемо розуміти здатність успішного їх пристосування до будь яких змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Такий підхід та увага до адаптивності дадуть змогу говорити про належне управління системою забезпечення якості на під-

Таблиця 1

Пропоновані акценти на методи забезпечення гнучкості та адаптивності системи управління якістю бізнес-процесів підприємства

№	Види	Назви	Короткий зміст
1	Економічні	Показники економічного оцінювання методів управління якістю.	Порівняння окремих методів управління якістю щодо доцільності їх застосування.
		Багатостороннє оцінювання альтернативних варіантів рішень, розроблених у групах (гуртках) з проблем якості.	Визначення доцільності методів шляхом роботи груп з якості та застосування цінного досвіду фахівців у колективах.
		Структурування бізнес-процесів та визначення їх важливості для результатів роботи системи управління якістю.	Приділення уваги тим ланкам кола якості, які формують найбільшу цінність продукції та мають велике значення для якості.
2	Соціально-психологічні	Розвиток та застосування когнітивних здібностей працівників.	Постійне навчання та підвищення майстерності працівників, передавання досвіду.
		Участь у конкурсах та преміях з якості (бенчмаркінг підприємств).	Додаткове мотивування для можливості презентувати найкращий накопичений досвід у сфері якості.
3	Технічні	Внесення у технічну та конструкторську документацію інформації про слабкі конструктивні та технологічні моменти.	Покрокове виведення можливого переліку помилок для внесення змін у показники якості продукції.
		Сертифікування системи управління якістю підприємства за кількома міжнародними чи національними стандартами.	Врахування сильних сторін окремих стандартів, адаптування системи якості до вимог різних замовників.
		Врахування фаз формування гнучкості та адаптивності системи управління якістю.	Пошук етапу циклу розвитку системи якості та впровадження відповідних механізмів гнучкості й адаптивності.
4	Адміністративні	Карти методів управління та забезпечення якістю.	Схеми відповідності ймовірних помилок та шляхів їх виправлення.
		Створення та підтримування групи (гуртків) з проблем якості.	Впровадження практики груп з якості та надання їм законних повноважень у системі менеджменту підприємства.
		Залучення працівників до розроблення рекомендацій та пропозицій з якості.	Організування та мотивування працівників у процесі пошуку методів покращення якості.

Джерело: власні опрацювання автора на основі концепцій управління якістю та досвіду досліджень підприємств

приємстві, адже належне управління якістю, а саме гнучкість в управлінні нею, дає змогу швидко й успішно реагувати на можливі та ймовірні відхилення в бізнес-процесах, як наслідок чи реакцію на внутрішнє чи зовнішнє середовище (вхід та вихід системи) (рис. 2).

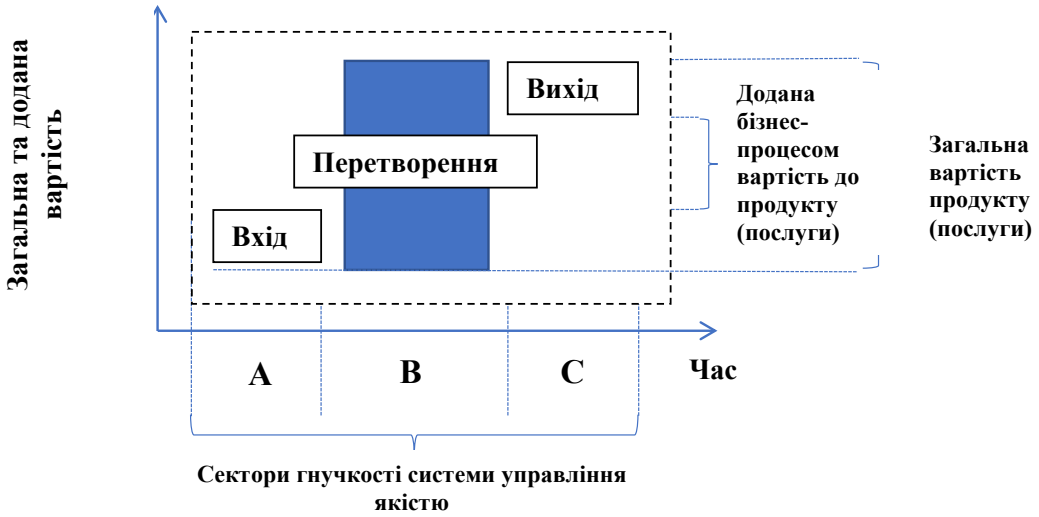


Рис. 2. Рекомендовані сектори гнучкості бізнес-процесів у системі управління їх якістю

Сектор А – гнучкість у виборі постачальників, управління якістю на вході у бізнес-процес тощо; сектор В – гнучкість у реакції на зміни в протіканні технологічних та управлінських процесів у межах додавання додаткової вартості до продукту тощо; сектор С – гнучкість у роботі зі споживачами та клієнтами як реакція на їх оцінювання та сприйняття продуктів компанії тощо

Джерело: власні опрацювання автора на основі концепцій управління якістю та досвідом досліджень підприємств

Задля належного оцінювання ефективності вжиття певних заходів з підтримки гнучкості та адаптивності системи управління якістю бізнес-процесів запропонований показник їх «ваги вертикальної інтеграції». Згідно з опублікованими у сучасній економічній літературі дослідженнями, пов'язаними з рівнем вертикальної інтеграції бізнес-процесів, ця величина характеризується, зокрема, показником доданої вартості [1, с. 158]. На цих позиціях відзначається фактична величина всієї доданої вартості в межах підприємства та окремого бізнес-процесу в ній. Такий підхід пропонується, зокрема, Міжнародними стандартами систем управління якістю для визначення ключових бізнес-процесів. На таких даних будуються особлива увага та концентрація управління якістю. Додана вартість, яка застосовується в розробленому методі, – це різниця між загальними витратами підприємства та витратами на закупівлю сировини й матеріалів у підприємств-постачальників. Відповідно, додана вартість окремого бізнес-процесу визначається за обліковими даними витрат у його рамках або як різниця вхідних матеріалів та сировини й вихідного незавершеного виробництва.

В економічній літературі з обліку фінансів найчастіше дається визначення доданої вартості як вартості, що додана в процесі переробки напівфабрикатів, матеріалів сировини тощо [2, с. 120]. Виходячи з характеристик та змісту фінансової звітності підприємств, підходів до їх складання на основі обліково-аналітичної інформації про бізнес-процеси, додану вартість можемо ідентифікувати та оцінити шляхом додавання таких витрат у межах бізнес-процесів, як витрати за елементами сировини та матеріалів, витрати на оплату праці, відрахування та соціальні заходи, амортизація.

За іншого підходу, а саме статтею витрат, додана вартість – це сума витрат на оплату праці, виробничі накладні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут тощо. Для оцінювання вагомості окремого бізнес-процесу у вертикалі створення додатної вартості підприємством у роботі пропонується використовувати коефіцієнт ваги вертикальної інтеграції з урахуванням величини можливих додаткових витрат за настання відхилення на попередніх стадіях виробничого ланцюга (мультиплікатор витрат). Формула для розрахунку коефіцієнта ваги вертикальної інтеграції бізнес-процесу (КВІ) така:

$$КВІ_i = \frac{ДВБЗП_i * М_{в\,i}}{ДВПВ}, \qquad (1)$$

де $ДБ_{БЗП\,i}$ – додана вартість до виробу в бізнес-процесі (і), грн. од.;

$М_{в\,i}$ – мультиплікатор витрат на виправлення потенційних відхилень у бізнес-процесі (і) порівняно з бізнес-процесом (і-1);

$ДБ_{ПВ}$ – додана вартість до виробу в результаті всіх бізнес-процесів на підприємстві, грн. од.

Мультиплікатор витрат на виправлення потенційних відхилень у бізнес-процесі (і) порівняно з бізнес-процесом (і-1) визначається на основі місця бізнес-процесу (і) в ланцюжку створення доданої вартості. У багатьох ситуаціях, коли виникає необхідність виправлення невідповідностей від ланки до ланки виробничого ланцюжка, діє правило, відоме в теорії та практиці управління якістю як «Правило 10». Воно передбачає необхідність врахування факту, що вартість виявлення та усунення невідповідності на кожній наступній стадії виробничого процесу зростає в десять разів та збільшує витрати підприємств [3, с. 34; 4, с. 126; 5, с. 49; 6, с. 86–87].

В багатьох дослідженнях знаходимо спроби визначення відсотка цих витрат у загальній собівартості. Так чи інакше ці витрати в сумі відомого ланцюга створення доданої вартості, згідно з концепцією М. Портера, визначаються як втрати [8, с. 66].

Виходячи з характеристик та визначень доданої вартості, формулу трансформуємо в таку форму:

$$КВІ = \frac{(СОББЗП - СОБВХ\,БЗП) * М_{в\,i}}{СОБП - СОБВХ}, \qquad (2)$$

де $СОБ_{БЗП}$ – собівартість виробу на виході бізнес-процесу, грн. од.;

$СОБ_{ВХ\,БЗП}$ – собівартість виробу на вході до бізнес-процесу, грн. од.;

$СОБ_{П}$ – повна собівартість виробу, грн. од.;

$СОБ_{БЗП}$ – собівартість вхідних елементів для виготовлення виробу, грн. од.

Запропонований вище коефіцієнт ваги вертикальної інтеграції бізнес-процесу містить у чисельнику частину витрат на виробництво продукції, яка має частину витрат на забезпечення якості продукції. Цією часткою підприємство здатне управляти в короткостроковому періоді в разі настання необхідності корегувати методи забезпечення якості. Необхідність управляти означає, що за умови належної гнучкості та адаптивності системи управління якості ці витрати не будуть зменшуватись або збільшуватись у собівартості продукції чи величині доданої вартості до продукції або незавершеного виробництва. Отже, за умови значної частки бізнес-процесу у створенні вартості та формуванні собівартості продукції підприємства механізми гнучкості та адаптивності повинні бути максимально розвиненими для управління його якістю. Це за умов мінливості та коливань ринкової кон'юнктури продукції та стриманої цінової конкуренції на ринку промислового машинобудування стане чималою конкурентною перевагою для виробника [7, с. 162].

Додатково під час аналізування із застосуванням розробленого коефіцієнта доцільно враховувати на основі методу експертних оцінок фактори якості, які визначають вибір та формування набору методів її забезпечення за певними параметрами виробничих потужностей, потреби в додаткових

Таблиця 2

Анкета для збиранні інформації щодо визначення $К_{ві}$

Показники елементів витрат	2017 р.	Елементи операційних витрат, тис. грн.				
	тис. грн.	матеріальні затрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація	інші операційні витрати
Собівартість реалізованої продукції						
Адміністративні витрати						
Витрати на збут						
Інші операційні витрати						
Фінансові витрати						
Втрати від участі в капіталі						
Інші витрати						

Джерело: власні напрацювання автора

Таблиця 3

Результати розрахунку коефіцієнта ваги вертикальної інтеграції бізнес-процесу (модель за даними елементів витрат підприємств)

Підприємства	Показники елементів витрат	$К_{ві}$	Підприємства	Показники елементів витрат	$К_{ві}$
Приватне акціонерне товариство «Електро»	Собівартість реалізованої продукції	1,215539	Публічне акціонерне товариство «Львівелектромаш»	Собівартість реалізованої продукції	0,002068
	Адміністративні витрати	0,110965		Адміністративні витрати	1,35698
	Витрати на збут	0,000767		Витрати на збут	0,153721
	Інші операційні витрати	0,023134		Інші операційні витрати	0,184429
	Фінансові витрати	0,000507		Фінансові витрати	0
	Втрати від участі в капіталі	0		Втрати від участі в капіталі	0
	Інші витрати	0,000538		Інші витрати	0
Приватне акціонерне товариство «Львівобленерго»	Собівартість реалізованої продукції	1,719012	Приватне акціонерне товариство «Львівський електроламповий завод «Іскра»»	Собівартість реалізованої продукції	0,724273
	Адміністративні витрати	0,038107		Адміністративні витрати	0,085097
	Витрати на збут	0		Витрати на збут	0,024223
	Інші операційні витрати	0,015992		Інші операційні витрати	0,562651
	Фінансові витрати	0,01141		Фінансові витрати	0,143072
	Втрати від участі в капіталі	0		Втрати від участі в капіталі	0
	Інші витрати	0,001579		Інші витрати	0,000823
Публічне акціонерне товариство «Львівський завод штучних алмазів і алмазного інструменту»	Собівартість реалізованої продукції	0,549599	Приватне акціонерне товариство «Конвеєр»	Собівартість реалізованої продукції	0,939699
	Адміністративні витрати	0,536738		Адміністративні витрати	0,321293
	Витрати на збут	0,023177		Витрати на збут	0,050975
	Інші операційні витрати	0,382623		Інші операційні витрати	0,07803
	Фінансові витрати	0		Фінансові витрати	0,003475
	Втрати від участі в капіталі	0		Втрати від участі в капіталі	0
	Інші витрати	0,007629		Інші витрати	0,00267
Приватне акціонерне товариство «Львівський локомотиво-ремонтний завод»	Собівартість реалізованої продукції	1,172365	Приватне акціонерне товариство «Городоцький механічний завод»	Собівартість реалізованої продукції	0,475462
	Адміністративні витрати	0,356601		Адміністративні витрати	0,882249
	Витрати на збут	0,005793		Витрати на збут	0,044076
	Інші операційні витрати	0,064209		Інші операційні витрати	0,04769
	Фінансові витрати	0		Фінансові витрати	0
	Втрати від участі в капіталі	0		Втрати від участі в капіталі	0
	Інші витрати	0,027965		Інші витрати	0

Джерело: власні опрацювання автора на основі концепцій управління якістю та досвіду досліджень підприємств

інвестиціях в освоєння цих методів, наявність конкурентоспроможних за якістю технологічних рішень на всіх етапах кола якості (галузі постачання, виробництва тощо), рівень сприйняття сучасності технологій постачальниками та аутсортсерами (вартість налагодження власного виробництва матеріалів та комплектуючих) тощо (табл. 2).

Якщо під час обчислення коефіцієнта ваги вертикальної інтеграції бізнес-процесу ($К_{ВІ}$) для змодельованого рівня гнучкості та адаптивності системи управління його якістю коефіцієнт є меншим, ніж для іншого бізнес-процесу на підприємстві, то вимоги до рівня гнучкості та адаптивності системи управління якістю ($Р_{ГА\ i}$) зменшуються:

$$К_{ВІ\ i} \rightarrow \max,\ Р_{ГА\ i} \rightarrow \max,\ К_{ВІ\ i} \rightarrow \min,\ Р_{ГА\ i} \rightarrow \min.$$

$$К_{ВІ\ 1} > К_{ВІ\ 2} > К_{ВІ\ 3} >\ldots> К_{ВІ\ n} >\ldots> К_{ВІ\ n+1}$$

$$Р_{ГА\ 1} > Р_{ГА\ 2} > Р_{ГА\ 3} > \ldots > Р_{ГА\ n} > \ldots > Р_{ГА\ n+1}$$

$$i \in [1; n]$$

Коли $К_{ВІ}$ збільшується від одного до іншого бізнес-процесу, то простір для маневрування рівнем гнучкості та адаптивності системи управління якістю за розміром частки собівартості продукції теж збільшується. Результати оцінювання коефіцієнта ваги вертикальної інтеграції бізнес-процесу для підприємств, які вивчалися в дослідженні, представлені в табл. 3, 4.

Коефіцієнт ваги вертикальної інтеграції бізнес-процесу доцільно розраховувати для одиниці кінцевої продукції. Це дасть змогу оцінити перспективу підприємства контролювати та коректувати набір методів і методик управління якістю на конкретних ділянках роботи вертикального ланцюжка виробничого процесу. Показник $К_{ВІ}$ дає також можливість виявити та оцінити наявність найважливіших точок у вертикальних виробничих ланцюжках підприємства для формування належного рівня гнучкості та адаптивності системи управління якістю бізнес-процесів.

Висновки з проведеного дослідження. Як відомо, в основі адаптивності бізнес-процесів лежить гнучкість технологій, які у них використовуються. Отже, гнучкості систем управління якістю сприяє гнучкість технологій. Однак не лише цей фактор. Проаналізовані в процесі дослідження зв'язки показників адаптивності та показників гнучкості систем управління якістю свідчать про досить низький рівень цих показників на досліджених підприємствах. Запропоновано поділ напрямів управління якістю на підставі вивчення досвіду управління якістю на підприємствах. Розкрито зв'язок концепції реінжинірингу бізнес-процесів з механізмами гнучкості та адаптивності. Проаналізовано значення концепції загального управління якістю для механізмів гнучкості та адаптивності системи управління якістю. Проведено оцінювання зв'язків механізмів та елементів загальної схеми управління якістю бізнес-процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. Москва, 1987. 384 с.
2. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: в 2 т. Т. 2. Москва, 1998. 784 с.
3. Мишин В.Н. Управление качеством. Москва, 2000. 303 с.
4. Фомин В.Н. Квалиметрия. Управление качеством. Сертификация. Москва, 2000. 320 с.
5. Кулакова О.Г. Управление внедрением систем качества на промышленных предприятиях: мотивационный подход. Москва, 2009. 207 с.
6. Равер Е. Основы осознанного управления качеством продукции. Стандарты и качество. 2009. № 2. С. 86–87.
7. Шершньова З.Е., Оборська С.В. Стратегічне управління. Київ, 1999. 384 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Москва, 2016. 715 с.

REFERENCES:

1. Kono T. (1987) The strategy and structure of Japanese enterprises. Moscow (in Russian).
2. Goncharov V.V. (1998) In search of management excellence: a guide for senior management personnel. Moscow (in Russian).
3. Mishin V.N. (2000) Quality Management. Moscow (in Russian).
4. Fomin V.N. (2000) Qualimetry. Quality control. Certification. Moscow (in Russian).
5. Kulakova O.G. (2009) Management of the implementation of quality systems in industrial enterprises: a motivational approach. Moscow (in Russian).
6. Raver E. (2009) Fundamentals of conscious product quality management [Standards and quality]. № 2. P. 86–87 (in Russian).
7. Shershneva Z.E., Obors'ka S.V. (1999) Strategic management. Kyiv (in Ukrainian).
8. Porter M. (2016) Competitive Advantage: How to achieve a high score and ensure its sustainability. Moscow (in Russian).

Shulyar R.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and International Business,
Institute of Economics and Management,
L'viv Polytechnic National University

DEVELOPMENT DIRECTIONS OF ECONOMIC AND MANAGEMENT INSTRUMENTS FOR BUSINESS PROCESSES SUPPORTING

In the article was researched the directions of business process supporting management tools. They are offered new directions for the development of economic and managerial tools for business processes supporting at enterprises. New direction of development was proposed based on quality management, flexibility and adaptability of business processes. Special attention is paid to determining the importance of business processes for the enterprise. It was proposed to determine the importance of vertically integrating business processes based on the indicator.

As result of the investigation was proposed a structural-logical model of finding solutions to business process management problems. The model is based on the study of business process management practices and their quality assurance at the enterprises. The model involves the formation and development of economic and managerial tools for business processes supporting. The model has been successfully tested at experience and discussions with practicing managers. Attention is needed to the features of economic and managerial tools and mechanisms of quality management systems flexibility and adaptability for business processes of enterprises. Economic and management tools that address the issues of flexibility and adaptability of quality management systems are quite popular in the modern researches of business processes of enterprises. These researches are considered the automated control systems of production, stocks, warehouses and logistics at enterprises. Such systems have long been containing the necessary attributes and attributes of the flexibility of business processes and technologies. The flexibility of the technologies is based on the adaptability of business processes. Consequently, the flexibility of quality management systems is facilitated by the flexibility of technology. The links between the indicators of adaptability and the indicators of flexibility of quality management systems analyzed in the study process show a rather low level of these indicators in the investigated enterprises. In the article is offered the division of the directions of quality management based on the experience of management of quality at the enterprises. It is revealed the connection between the concept of business process reengineering and the mechanisms of flexibility and adaptability. It is analyzed the importance of the concept of general quality management for mechanisms of flexibility and adaptability of the quality management system. It is carried out the estimation of links of mechanisms and elements of the general scheme of quality management of business processes.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕНДОГЕННОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF THE RESEARCH OF TERRITORIAL COMMUNITIES' ENDOGENOUS POTENTIAL

УДК 332.1:352(477)

Біль М.М.
к.держ.упр., с.н.с.,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»
Лещух І.В.
к.е.н., молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»
Попадинець Н.М.
к.е.н., старший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

Здійснено класифікацію видів потенціалу як актуального об'єкта досліджень економічної галузі знань. За напрямом формування і дії виділено ендогенний і екзогенний потенціал. Досліджено етимологію терміна «потенціал», його поширення у друкованих літературних джерелах. Узагальнено основні підходи до розуміння потенціалу та виділено його характеристики (суб'єктна приналежність, фазовість, динамічність, структура, зростання, капіталізація, оцінюваність). Здійснено класифікацію видів потенціалу за критеріями об'єкта, суб'єкта, фази функціонування, напряму формування і дії, стану використання. Побудовано структурно-логічну схему ендогенного потенціалу територіальної громади, складниками якої є: фінансово-економічний, соціальний, бюджетно-податковий, інвестиційний, виробничий та природно-ресурсний потенціали.

Ключові слова: *децентралізація влади, ендогенний потенціал, територіальні громади, фінансово-економічний потенціал, соціальний потенціал, соціальна інфраструктура.*

Осуществлена классификация видов потенциала как актуального объекта исследований экономической области знаний. По направлению формирования и действия выделен эндогенный и экзогенный потенциал. Исследована этимология термина «потенциал», его распространение в печатных литературных источниках. Обобщены основные подходы к пониманию потенциала и выделены его характеристики (субъектная принадлежность, фазовость, динамичность, структура, рост, капитализация, оцинюванисть). Осуществлена классификация видов потенциала по критериям объекта, субъекта, фазы функционирования, направления формирования и действия, состояния использования. Построена структурно-логическая схема эндогенного потенциала территориальной общины, составляющими которой являются: финансово-экономический, социальный, бюджетно-налоговый, инвестиционный, производственный и природно-ресурсный потенциалы.

Ключевые слова: *децентрализация власти, эндогенный потенциал, территориальные общины, финансово-экономический потенциал, социальный потенциал, социальная инфраструктура.*

The types of capacity are classified as the relevant research objects in economic branch of knowledge. Endogenous and exogenous capacities are separated by the direction of forming and action. The ethimology of capacity notion and its use in the printed literature sources is examined. Major aproaches to understanding of capacity are outlined and its features are defined (entities' affiliation, phased nature, dynamics, structure, growth, capitalization, evaluability). Capacity types are classified by the criteria of object, entities, functioning phases, direction of forming and action, state of exploitation. Structural and logical scheme of endogenous capacity of territorial community is developed, comprising financial, economic, social, budget, tax, investment, production and natural resources capacities.

Key words: *decentralization of power, endogenous potential, territorial communities, financial and economic potential, social potential, social infrastructure.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах децентралізації влади важливим завданням є розвиток спроможних територіальних громад, здатних вирішувати суспільні питання, які належать до їх компетенції, та задовольняти потреби населення. Ефективним підходом до реалізації такої політики є визначення ендогенного потенціалу територій, особливостей його комплексного використання, оскільки він є одним із головних важелів зміцнення позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку як територіальної громади, так і держави загалом. Здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від використання ендогенного потенціалу всіх територій, адже гармонійність і збалансованість розвитку його складників є найважливішою передумовою розвитку країни та суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині питаннями розвитку територіальних громад займається низка вітчизняних авторів: П.В. Жук, Н.В. Коленда, В.М. Кузьмин, К.М. Кудак, К.С. Машіко, Г.В. Олексюк, Х.О. Патицька, М.М. Пітюлич, В.М. Прохорова, І.З. Сторонянська та інші. Однак, незважаючи на таку кількість наукових доробків, варто більше уваги зосередити на визначенні суті ендогенного потенціалу в розвитку територіальних громад.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток науково-теоретичних основ дослідження ендогенного потенціалу в розвитку територіальних громад в Україні.

Цілями статті в контексті досягнення поставленої мети будуть такі:

– розкрити зміст терміна «потенціал», підходів до його розуміння;

– визначити специфіку ендогенного та екзогенного потенціалу, його відмінність від потенціалу внутрішнього і зовнішнього;

– охарактеризувати структуру ендогенного потенціалу територіальної громади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для повного розуміння змісту ендогенного потенціалу територіальних громад та значення його використання для забезпечення їхньої спроможності необхідно дослідити дефініції, що його формують.

Термін «*потенціал*» набув широкого використання у наукових дослідженнях економічного, соціологічного, географічного, державно-управлінського змісту. Поняття потенціалу є універсальним та у світі набуло пікового використання в 90-х роках XX століття. На теренах СРСР категорія потенціалу почала використовуватися з кінця 70-х – початку 80-х років XX століття з домінуванням ресурсно-виробничого підходу [1, с. 114]. Надалі міждисциплінарний зміст потенціалу забезпечив формування понятійно-термінологічної диференціації залежно від сфери його застосування. Найбільш популярними видами потенціалу як об'єкта наукових досліджень є економічний (факторів виробництва, бізнесу, фінансів) і людський (трудовий, соціальний, демографічний, освітній, інтелектуальний). На рис. 1 відображено динаміку популяризації використання цих термінів, що підтверджує актуальність дослідження потенціалу в різних ракурсах.

У перекладі з латині термін «потенціал» означає «сила», «міць» [3, с. 26]. У доповнення етимології потенціалу є дуже багато підходів до розгляду його змісту:

1) можливості суб'єкта (носія), що можуть трансформуватись у дію або ні, від чого буде залежати ефективність потенціалу;

2) наявні сили, що можуть бути застосовані вже або за потреби;

3) ресурси, якими володіє суб'єкт;

4) запас – те, що може бути застосованим на перспективу за потреби;

5) здатність виконання певних завдань і досягнення цілей;

6) здатність створення згідно з поставленими цілями і потребами;

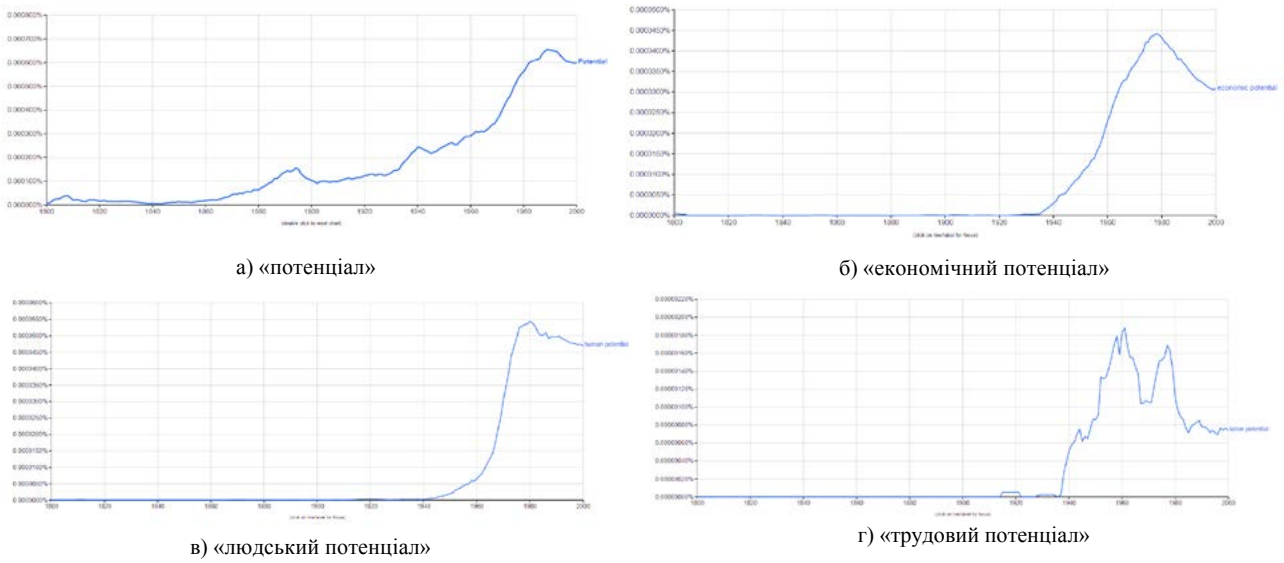
7) система факторів, що забезпечують досягнення цілей.

Кожен із підходів є актуальним у застосуванні залежно від цілей наукового дослідження. Важливою є суб'єктна приналежність потенціалу. З цього погляду багато вчених дотримуються позиції, що потенціал є притаманною матеріально-духовним системам (людині, соціальним інститутам,соціальним групам, регіону, школі, науці тощо) сукупністю (енергією) параметрів, що зумовлюють наявність у цих систем визначених можливостей, здібностей, ресурсів для реалізації ними певних зусиль, спрямованих на самозбереження і саморух, а також на перетворення умов і характеристик середовища [4, с. 1391; 5, с. 10].

Використання терміна потенціалу дає низку переваг, що зумовлюються його змістовними *специфічними характеристиками*:

– суб'єктна приналежність – потенціал є фізичною характеристикою, величиною, яка відображає запас енергії суб'єкта, що знаходиться в даній точці (умовах) [6, с. 85].

– фазовість – потенціал потребує дослідження на різних етапах формування, використання (реалізації), розвитку (нагромадження, відтворення,



а) «потенціал»

б) «економічний потенціал»

в) «людський потенціал»

г) «трудовий потенціал»

Рис. 1. Використання терміна «потенціал» у друкованих джерелах

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [2]

ефективізації використання), які взаємодоповнюють один одного;

– динамічність – потенціал проявляється в умовах його використання та є мінливою категорією;

– структура – потенціал формують визначені елементи, залежно від його особливостей; це можуть бути природно-ресурсні, фінансові, кадрові, інформаційні, матеріально-технічні та іншого роду ресурси;

– зростання – потенціал має змінюватися у напрямі зростання, в цьому полягає практична корисність його дослідження;

– капіталізація – потенціал має бути здатним капіталізуватись у процесі його використання;

– оцінюваність – потенціал має бути оціненим з метою виявлення його специфічних ознак та наслідків впливу, з'ясування його якості (результативності, ефективності, інноваційності використання) в інтегральній оцінці та в розрізі складників.

Звертаємо увагу на таку специфічну характеристику потенціалу, як капіталізація, що відображає трансформацію потенціалу в капітал. Цей аспект є надзвичайно вагомим, що підтверджується застосуванням в англомовній практиці терміна «potential output» або природного ВВП [7]. Він розкриває максимальний обсяг виробництва, який може забезпечити економіка, якщо б кожна людина була зайнята, а весь капітал був використаний. Таким чином, повне використання потенціалу без спричинення його втрати забезпечує оптимальний «вихід». Певним чином ідеологія потенціалу в цьому плані збігається з теорією інклюзивного зростання.

Характеристика капіталізації потенціалу тісно пов'язана з необхідністю його оцінювання. Потенціал у процесі оцінки одночасно відображає як досягнення, так і невизначеності у процесі його використання в різні часові періоди [8, с. 262].

У табл. 1 визначено класифікацію *видів потенціалу*. Її можна доповнювати і деталізувати підвиди. Більш детально зупинимося на ендогенному потенціалі щодо територіальних громад.

Терміни *«екзогенний»* та *«ендогенний»* мають геологічне походження. «Екзогенний» позначає процеси, які відбуваються або утворюються під впливом зовнішніх сил на поверхні Землі; «ендо-

Таблиця 1

Види потенціалу як актуальні об'єкти досліджень економічної галузі знань

№ з/п	Критерій	Види	Основні підвиди	Специфічні підвиди
1	Об'єкт	Економічний (факторів виробництва)	– виробничий – природно-ресурсний – підприємницький – організаційно-управлінський – інфраструктурний – інноваційний	– потенціал економічного зростання – потенціал інклюзивного зростання – потенціал сталого розвитку, екологічний
		Людський	– трудовий – соціальний – демографічний – освітній – інтелектуальний	– міграційний – гуманітарний
2	Суб'єкт	У людському вимірі	– людини – домогосподарства – колективу – соціальної групи	– креативний
		В інституційному вимірі	– підприємства, організації та їх об'єднань – сфери діяльності (галузі економіки, публічного управління, громадської діяльності)	– державного управління – культурний
		У функціональному вимірі	– системи – процесу – явища	– потенціал спроможності системи
		У просторовому вимірі	– поселення – регіону – країни – світу – інтеграційного утворення	– територіальної громади
3	Фаза функціонування	– формування – використання – відтворення – розвитку		
4	Напрям формування і дії	– зовнішній – внутрішній – екзогенний – ендогенний		
5	Стан використання	– реалізований (капіталізований, активний) – нереалізований (акумульований, пасивний, втрачений)		

Джерело: узагальнено авторами

генний» виникає, діє всередині чогось, пояснюється внутрішніми причинами [9]. Доволі часто цими термінами українські вчені підміняють «зовнішній» і «внутрішній». Це не зовсім вірно, адже екзогенність відображає зовнішні детермінації з характеристикою змін, які вони спричинили. Тобто екзогенність охоплює характер впливу зовнішніх чинників разом із наслідками – реакцією об'єкта впливу. Відповідно ендогенність відображає внутрішні впливи на об'єкт та характер його змін.

Зміст екзогенності та ендогенності змінює розуміння *екзогенного та ендогенного потенціалу*. Це не просто зовнішні (залучені) і внутрішні ресурси об'єкта, але й його здатність їх використовувати, що відображається зміною його стану та якості самого потенціалу (рис. 2). Якість потенціалу відображає результативність, ефективність та інноваційність його використання. Результативність розкриває отримання очікуваних результатів, ефективність – співвідношення затрат та вигод. Натомість інноваційність потенціалу розкриває його детермінації інноваційних змін. У цьому контексті нині активно розвиваються положення теорії *ендогенного зростання*. Така теорія обґрунтовує залежність процесів зростання від продукування нових знань і технологій [10]. Ці обґрунтування підсилюють значення інтелектуально-технологічного чинника для забезпечення прогресивних змін.

Таким чином, дослідження екзогенного чи ендогенного потенціалу передбачає ширший підхід. Використання цих понять надає переваги глибинного розгляду якості потенціалу на рівні досліджуваних об'єктів. Одним із таких для України в умовах децентралізації є *територіальна громада*. Нині вкотре піднімається питання якості використання потенціалу територіальних громад і забезпечення їх спроможності та самодостатності. У цьому контексті дуже важливим є з'ясування змісту і структури їхнього ендогенного потенціалу.

Аналіз різних теоретичних підходів дав змогу визначити такі структурні складники ендогенного потенціалу територіальної громади (рис. 3). При цьому слід наголосити на динамічності характеру та функціональній залежності зазначених складових елементів.

Фінансово-економічний потенціал територіальної громади являє собою сукупність взаємопов'язаних компонент фінансового та економічного характеру. З одного боку, фінансовий потенціал, враховуючи вагомість фінансових можливостей для забезпечення реалізації матеріальних потреб, є основою для розвитку економічних можливостей громади, тобто її економічного потенціалу. З іншого боку, «саме в результаті виробничої діяльності та господарювання результати такої діяльності набувають вартісного вираження та забезпечують створення нової вартості. Відповідно, складові елементи економічного потенціалу є основою формування фінансового потенціалу» [11]. При цьому основою фінансового потенціалу територіальної громади є *бюджетно-податковий потенціал*, який відображає особливу сферу фінансових відносин щодо формування та використання фонду грошових ресурсів для надання місцевими органами влади суспільно необхідних послуг населенню.

Чільне місце у соціально-економічному розвитку територіальної громади належить її ендогенному *інвестиційному потенціалу*. Досліджуючи наявну наукову літературу, присвячену цьому питанню, П.В. Жук розглядає інвестиційний потенціал територіальної громади в контексті ресурсно-інституційного підходу, тобто як сукупність «…факторів та особливостей територіальної громади, які за ефективних управлінських зусиль із боку органів місцевого самоврядування здатні забезпечувати її інвестиційні потреби» [12].

Колектив авторів (М.М. Пітюлич, К.С. Машіко, К.М. Кудак) розглядає інвестиційний потенціал територіальної громади (як фінансову категорію) у складі потенціалу відтворення. На їхню думку, інвестиційний потенціал – це «…наявні та приховані можливості господарюючих суб'єктів територіальних громад щодо простого та розширеного відтворення і визначає можливість вкладання коштів (капіталу) в матеріально-речовий і особистий фактори виробництва для забезпечення умов розширеного відтворення і (чи) одержання прибутку» [13].

Важливими елементами сталого соціально-економічного розвитку територіальної громади є *виробничий* та *природно-ресурсний потенціали*.

М.М. Пітюлич, К.С. Машіко, К.М. Кудак виділяють *виробничий потенціал* в межах інфраструктурного та відносять до нього «…виробничі підприємства, сільськогосподарські кооперативи, допоміжні та обслуговуючі цехи» [13].

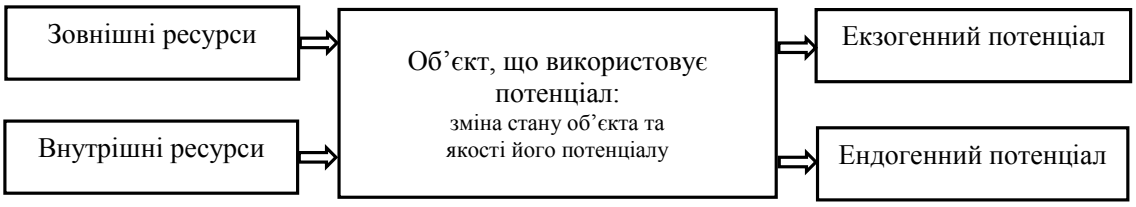


Рис. 2. Відмінність потенціалу залежно від напрямів формування і впливу

Джерело: побудовано авторами

Рис. 3. Структурно-логічна схема ендогенного потенціалу територіальної громади

Джерело: побудовано авторами

Як справедливо зазначає А. Мужевський, «ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності», при цьому «*ресурсний потенціал* територіальної громади загалом не відділений від суб'єктів діяльності». У складі ресурсного потенціалу автор виділяє природно-ресурсний потенціал (у деяких інших своїх працях називаючи його природно-сировинним) [14].

В.М. Кузьмин називає *ресурсний потенціал* складником стратегічного потенціалу територіальної громади, а *природно-сировинний потенціал* виділяє як елемент ресурсного потенціалу (інші елементи ресурсного потенціалу за автором: людський, фізичний, фінансовий, техніко-технологічний, інформаційний). Крім цього, науковець виділяє і «пасивний ресурсний потенціал, який може бути реалізований за відповідної його трансформації соціально-економічною системою територіальної громади за зміни потреб у зовнішньому та внутрішньому середовищі території» [15].

Зазначимо, В.М. Кузьмин та А. Мужевський одностайні в тому, що природно-сировинний (природно-ресурсний) потенціал – це створені природою матеріальні ресурси, доступні для використання на рівні сучасних або майбутніх технологій.

На наш погляд, структура природно-ресурсного потенціалу територіальних громад має визначатися у розрізі видів природних ресурсів, розподілу території, на якій вони знаходяться відповідно до правового статусу (землі державної, громадської (комунальної) власності, функціонального використання, величини розвіданих запасів корисних копалин, ліцензій на використання тощо). Окремо необхідно визначити екологічно небезпечні території або такі, що можуть зазнати негативного впливу у майбутньому.

На інтенсивність економічного потенціалу територіальної громади впливає вигідне географічне розташування, у тому числі близькість до кордону, вузлових залізничних станцій, аеропортів, магістральних автошляхів, газопроводів, електричних станцій та трансформаторів, ліній електропередач тощо, а також до великих міст, мегаполісів.

Варто зазначити, що основою фінансово-економічного потенціалу території є сукупність об'єктів виробничої інфраструктури, у тому числі підприємств різних видів економічної діяльності та форм власності, що розташовані на території громади, а також мале та середнє підприємництво.

Виробнича інфраструктура територіальних громад, виготовляючи продукцію та надаючи послуги

або виконуючи роботи, створює валове внутрішнє благо, що є об'єктом та базою оподаткування до бюджетів усіх рівнів. Окрім цього, від результатів діяльності суб'єктів виробничо-господарського комплексу буде залежати рівень і якість життя працівників, що є членами громади, та наповнення місцевого бюджету.

Ще одна важлива складова частина ендогенного потенціалу громади – людський. У його структурі виділяється соціальний потенціал територіальної громади, що передбачає відображення мережі інфраструктури, яка найбільше використовує кошти місцевого бюджету, дотації та субвенції з державного бюджету, слугує для надання публічних послуг. Оскільки основними чинниками розвитку соціального (людського) потенціалу є здоров'я, освіта, професійні знання, уміння та навички, сприятливі умови життєдіяльності і праці, вважаємо, що реалізація ендогенного соціального потенціалу територіальної громади має забезпечити:

1) зростання показників народжуваності населення, середньої тривалості життя;

2) зростання показників зайнятості населення;

3) позитивне міграційне сальдо;

4) зростання якісних і кількісних показників рівня розвитку соціальної інфраструктури території, підвищення доступності освітніх, культурних, транспортних, комунальних та інших видів соціальних послуг;

5) зниження рівня соціального напруження, зростання рівня довіри громади до місцевої влади;

6) розширення видів та кількості послуг, покращення якості та креативності їх надання, інноваційних підходів щодо використання об'єктів історико-культурної спадщини, туристичної привабливості, зменшення міграції населення, розквіту громад загалом та зацікавленості кожного члена громади у колективній генерації потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Ендогенний потенціал територіальної громади як соціально-економічна категорія має свою складну ієрархічну структуру, компонентну основу якої становлять фінансово-економічний та людський потенціали. Їхнє формування та реалізація відбувається під впливом фінансово-економічних, соціальних, політичних, організаційно-інституційних умов, а також детермінант внутрішнього і зовнішнього середовища. Тобто ендогенний потенціал відображає багатство території. У сучасних умовах економіки знань та підвищення в ній ролі людини саме на рівні територіальної громади може відбуватися максимальна реалізація національного і регіонального (місцевого) ендогенного потенціалу. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі буде спроба здійснити оцінку потенціалу розвитку окремих територіальних громад із позиції визначення їхньої спроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко М.А. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства / М.А. Коваленко, О.О. Іванець // Економічні інновації: Зб. наук. пр. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. Вип. 45. С. 112–117.

2. Google Books Ngram Viewer [Electronic resource]. – Mode of access: https://books.google.com/ngrams/graph?content=Potential&year_start=1800&year_end=2000&corpus=15&smoothing=3&share=&direct_url=t1%3B%2CPotential%3B%2Cc0#t1%3B%2CPotential%3B%2Cc1.

3. Нечитайло У.П. Аналіз сучасних підходів до визначення інвестиційного потенціалу регіону / У. П. Нечитайло // Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 15. С. 25–29.

4. Шагиева Л.А. Сущность и структура социального потенциала общества / Л.А. Шагиева // Вестник Башкирского университета. – 2015. – Т. 20, № 4. С. 1391–1394.

5. Шафиков М. Т. Методология исследования научно-образовательного потенциала / М.Т. Шафиков. Уфа: Гилем, 2003. 231 с.

6. Шаталова Т.Н. Экономическая сущность производственного потенциала / Т.Н. Шаталова, А.Г. Еникеева // Вестник ОГУ. 2007. № 8. С. 85–91.

7. What Is Potential Output, and How Is It Measured?(25.01.2016) [Electronic resource]. Mode of access : https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2016/january/potential-output-how-measured.

8. Corazza G.E. Potential Originality and Effectiveness: The Dynamic Definition of Creativity / Giovanni Emanuele Corazza // Creativity Research Journal. 2016. № 28(3). P. 258–267.

9. Словопедія [Електронний ресурс]. URL: http://slovopedia.org.ua/32/53397/30732.html.

10. What is endogenous growth theory? : World Economic Forum (24.01.2015). URL: https://www.weforum.org/agenda/2015/06/what-is-endogenous-growth-theory/.

11. Дем'янчук О.І. Теоретичні основи фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці / О.І. Дем'янчук // Наукові записки. Серія «Економіка». 2013. Вип. 23. С. 153–160.

12. Жук П.В. Інвестиційний потенціал територіальних громад: суть поняття та питання управління / П.В. Жук, З.О. Сірик // Регіональна економіка. 2017. № 2. С. 16–22.

13. Пітюлич М.М. Потенціал територіальної громади: особливості формування і розвитку / М.М. Пітюлич, К.С. Машіко, К.М. Кудак, М.М. Пауш // Молодий вчений. 2016. № 4. С. 155–160.

14. Мужевський А. Ресурсне забезпечення об`єднаної територіальної громади. Роль старости. URL: http://lgdc.org.ua/sites/default/files/library/resursne_zabezpechennya_obyednanoyi_terytorialnoyi_gromady._rol_starosty.pdf.

15. Кузьмин В.М. Структурування потенціалу територіальної громади / В.М. Кузьмин, Х.В. Сусяк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 11. С. 177–180.

REFERENCES:

1. Kovalenko, M.A., Ivanets, O.O. (2011). Teoretychne obgruntuvannia sutnosti potentsialu pidpryiemstva [Theoretical substantiation of the essence of the potential of the enterprise]. Ekonomichni innovatsii, no. 45, pp. 112–117. (in Ukrainian)

2. Google Books Ngram Viewer. Retrieved from: https://books.google.com/ngrams/graph?content=Potential&year_start=1800&year_end=2000&corpus=15&smoothing=3&share=&direct_url=t1%3B%2CPotential%3B%2Cc0#t1%3B%2CPotential%3B%2Cc1

3. Nechytailo, U.P. (2010). Analiz suchasnykh pidkhodiv do vyznachennia investytsiinoho potentsialu rehionu [Analysis of modern approaches to the definition of the investment potential of the region]. Investytsii: praktyka ta dosvid, no. 15, pp. 25–29. (in Ukrainian)

4. Shahyeva, L.A. (2015). Sushchnost y struktura sotsyalnoho potentsyala obshchestva [The essence and structure of the social potential of society]. Vestnyk Bashkyrskoho unyversyteta, no. 4(20), pp. 1391–1394. (in Russian)

5. Shafykov, M.T. (2003). Metodolohyia yssledovanyia nauchno-obrazovatelnoho potentsyala [Methodology of research of scientific and educational potential]. Ufa, 231 p. (in Russian)

6. Shatalova T.N., Enykeeva T.N. (2007). Ekonomycheskaia sushchnost proyzvodstvennoho potentsyala [Economic essence of the production potential]. Vestnyk OHU, no. 8, pp. C. 85–91. (in Russian)

7. What Is Potential Output, and How Is It Measured? Retrieved from: https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2016/january/potential-output-how-measured

8. Corazza, G.E. (2016). Potential Originality and Effectiveness: The Dynamic Definition of Creativity, no. 28(3), pp. 258–267.

9. Slovopediia. Retrieved from: http://slovopedia.org.ua/32/53397/30732.html.

10. What is endogenous growth theory? World Economic Forum. Retrieved from: https://www.weforum.org/agenda/2015/06/what-is-endogenous-growth-theory/.

11. Demianchuk, O.I. (2013). Teoretychni osnovy finansovoho potentsialu administratyvno-terytorialnoi odynytsi [Theoretical Foundations of the Financial Potential of the Administrative-Territorial Units]. Naukovi zapysky. Seriia «Ekonomika», no. 23, pp. 153–160. (in Ukrainian)

12. Zhuk, P.V., Siryk, Z.O. (2017). Investytsiinyi potentsial terytorialnykh hromad: sut poniattia ta pytannia upravlinnia [Investment potential of territorial communities: the essence of the concept and issues of governance]. Rehionalna ekonomika, no. 2, pp. 16–22. (in Ukrainian)

13. Pitiulych, M.M., Mashiko, K.S., Kudak, K.M., Paush, M.M. (2016). Potentsial terytorialnoi hromady: osoblyvosti formuvannia i rozvytku [Potential of a Territorial Community: Peculiarities of Formation and Development]. Molodyi vchenyi, no. 4, pp. 155–160. (in Ukrainian)

14. Muzhevskyi, A. Resursne zabezpechennia ob`iednanoi terytorialnoi hromady. Rol starosty [Resource support of the united territorial community. The role of community leader]. Retrieved from http://lgdc.org.ua/sites/default/files/library/resursne_zabezpechennya_obyednanoyi_terytorialnoyi_gromady._rol_starosty.pdf.

15. Kuzmyn, V.M., Susiak, Kh.V. (2015). Strukturuvannia potentsialu terytorialnoi hromady [Structuring the potential of a territorial community]. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia Ekonomika i menedzhment, no. 11, pp. 177–180. (in Ukrainian)

Bil M.M.
Candidate of Science in Public Administration, Senior Research Fellow
State Institution Institute of Regional Research
named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine
Leshchukh I.V.
Candidate of Economic Sciences, Junior Research Fellow
State Institution Institute of Regional Research
named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine
Popadynets N.M.
Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow
State Institution Institute of Regional Research
named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine

SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF THE RESEARCH OF TERRITORIAL COMMUNITIES' ENDOGENOUS POTENTIAL

The article describes the nature of potential. The approaches to its understanding are systematized.

Potential can be considered as an entity's opportunities, available forces, resources, reserves, ability to perform certain tasks and achieve goals, ability to be established in correspondence with the set goals and needs and the system of factors that provide the achievement of the goals. Entity's affiliation, phase nature, dynamism, structure, growth, capitalization and estimability are the specific features of potential. The forming phase is a widespread approach to the research of potential. In this context, we can outline the potential of forming, use, reproduction and development.

The classification of potential types as a relevant research object in economic knowledge is carried out. Endogenous and exogenous potentials are defined by the direction of forming and action.

The specifics of the endogenous and exogenous potentials and the way they differ from the internal and external potentials were determined. It is not just external (attracted) and internal entity's resources, but also the capacity to use them manifested in the change of condition and quality of the very capacity.

The use of the concepts of endogenous and exogenous potentials contributes to profound examining of the quality of the potential at the level of objects under research. For Ukraine in conditions of decentralization, territorial community is one of such objects.

The structure of the endogenous potential of the territorial community is characterized. The potential is formed by financial-economic and human potential components.

Financial component of financial-economic potential includes budget-tax and investment potential, the potential of real economy sector, financial-credit institutions and households. Economic component encompasses the productive, natural resources, entrepreneurial, organizational-managing, infrastructural, innovative and scientific-informational potentials.

Human potential comprises the social, demographic, labour-intellectual, educational, socio-infrastructural and cultural components.

Development of human potential in the course of realization of territorial community's endogenous potential is manifested in: the growth of birth rate and average life expectancy; growth of employment rate; positive migratory net balance; growth of qualitative and quantitative indicators of the level of social infrastructure development, improved access to educational, cultural, transport, public and other types of social services; reduction of social tensions level, growth of community's confidence in local authorities; expansion of the types and amounts of services, improvement of their quality and providing creativity, application of innovative approaches to the use of historical-cultural heritage, touristic attractiveness, reduction of migration and well-being of community in general and interest of each community member in collective generation of potential.

ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE RURAL TERRITORIES

УДК 332.12

Весперіс С.З.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і управління
Конотопський інститут
Сумського державного університету
Самусь Г.І.
к.е.н., викладач кафедри економіки і управління
Конотопський інститут
Сумського державного університету
Зубко К.Ю.
к.е.н., викладач кафедри економіки і управління
Конотопський інститут
Сумського державного університету

У статті розглянуто демографічні проблеми розвитку сільських територій. Проведено аналіз основних демографічних показників, а саме загальної чисельності населення, народжуваності, смертності, статево-вікової структури населення, темпів природного приросту (скорочення), рівня зайнятості та безробіття сільського населення. Визначено основні причини, що негативно впливають на формування демографічного потенціалу села. Запропоновано шляхи подолання демографічних проблем сільських територій.
Ключові слова: *демографічні проблеми, розвиток, сільські території, трудові ресурси, сільське населення, безробіття, сільська місцевість.*

В статье рассмотрены демографические проблемы развития сельских территорий. Проведен анализ основных демографических показателей, а именно общей численности населения, рождаемости, смертности, темпов природного прироста (сокращения), уровня занятости и безработицы сельского населения. Определены основные причины, которые негативно влияют на формирование демографического потенциала села. Предложены пути преодоления демографических проблем сельских территорий.
Ключевые слова: *демографические проблемы, развитие, сельские территории, трудовые ресурсы, сельское население, безработица, сельская местность.*

The article deals with demographic problems of the evelopmentof the rural areas. Carried out the analysis of the main demographic indicators, namely, the total population, birth rate, mortality, gender-age structure of the population, rates of natural growth (reduction), level of emeployment and unemployment of the rural population. Determined the main reasons that negatively influence the formation of the demographic potential of the village. Offered the ways of overcoming of demographic problems of the rural territories.
Key words: *demographic problems, development, rural territories, labor resources, rural population, unemployment, rural area.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічний розвиток країни залежить від багатьох факторів, серед яких чинне місце належить ефективному використанню наявних продуктивних сил, активним складником яких є саме людина. Демографічний стан більшості регіонів України нині є кризовим, особливо гостро ця проблема стосується сільських територій. На селі спостерігаються такі негативні явища, як від'ємний природний приріст, безробіття, значні за масштабом внутрішні і зовнішні міграції, падіння рівня життя сільського населення. Все це зумовлює необхідність подальшого теоретичного та практичного дослідження цієї проблеми, обґрунтування можливих шляхів розвитку сільських територій завдяки проведенню ефективної демографічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню демографічних проблем розвитку сільських територій присвячено багато праць відомих учених: О.М. Бородіної [2], Д.П. Богині [1], І.В. Прокопи [2], П.Т. Саблука [5], О.Г. Шпикуляка [8], К.І. Якуби [5] та інших. Водночас поглиблення теоретичних основ вивчення цієї проблеми залишається актуальним, з огляду на динамічність досліджуваного явища та подальшу негативну тенденцію розвитку демографічної ситуації сільських територій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення основних демографічних проблем розвитку сільських територій, розроблення практичних рекомендацій подолання цього негативного кризового явища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільство має забезпечувати комплексний розвиток сільських територій, що передбачає дотримання узгодженості, гармонійності, збалансованості між економічним, екологічним і соціальним складниками. Комплексний розвиток сільських територій потрібно оцінювати з погляду виконання тих функцій, які вони здійснюють: виробничої, відтворювальної, екологічної, рекреаційної і культурологічної. Як відомо, людина виступає визначальною характеристикою їх виконання. Населення, що проживає на селі, формує трудові ресурси, що виконують важливу господарську функцію – забезпечення продовольчої безпеки країни. Крім того, важливою є соціальна функція, яку здійснюють сільські території.

Проблеми, що є нині на сільських територіях, зумовлені низькою ефективністю державної політики, застарілою законодавчою базою, відсутністю програмних документів розвитку, слабкою координацією дій центральних та місцевих органів виконавчої влади [7, с. 166].

Серед низки проблем, наявних на сільських територіях, центральне місце належить демографічним проблемам. Демографічний потенціал характеризується такими показниками, як народжуваність, смертність, статево-вікова структура населення, темп природного приросту (скорочення), середня тривалість життя, міграційні процеси. Не менш важливими є показники, що характеризують соціальний стан населення: чисельність економічно-активного населення, чисельність

зайнятих та безробітних, рівень освіти і культури, стан здоров'я. Отже, демографічні проблеми сільських територій містять як демографічний, так і соціальний складники, що мають економічний зміст. Це визначається рівнем реальних доходів сільських жителів, їхньою купівельною спроможністю до певних життєво необхідних видів товарів та послуг.

Сільське населення – населення, яке проживає у сільських населених пунктах (села та селища). Станом на початок 2018 р. чисельність сільського населення становила 13,0 млн. чол. Проведений аналіз статистичних даних свідчить про постійне скорочення загальної чисельності населення України (табл. 1).

За період із 1991 р. по 2018 р. відбулося зменшення питомої ваги чисельності сільського населення з 32,5% до 30,7%, тоді як міське населення зросло за цей період з 67,5% до 69,3%. Це пов'язано не тільки зі зниженням природного приросту сільського населення, а й із міграційними процесами у міста. Є суттєві відмінності у наявності сільського населення за регіонами країни. Найменше сільського населення проживає в Донецькій – 9,22%, Луганській – 13,06% та Дніпропетровській областях – 16,22%, найбільше – у Чернівецькій, Івано-Франківській, Тернопільській, що становить відповідно 56,94%, 56,0%, 55,08% [6, с. 30]. Це пояснюється історичними процесами та видом господарської діяльності зазначених регіонів: у східних регіонах населення зайняте переважно в промисловості, у західних – у сільському господарстві.

Показники народжуваності сільського населення характеризуються тенденцією постійного зменшення. Кількість живонароджених дітей у 2017 р. проти 2000 р. становить 85,72% (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, кількість померлих у сільській місцевості перевищує кількість народжених, так, у 2017 р. це перевищення становило 1,8 разу. Як відомо, природний приріст залежить від показників народжуваності та смертності і характеризується постійним скороченням сільського населення. Від'ємний природний приріст свідчить про загрозливу ситуацію, що склалася на сільських територіях. Розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їх складі у сільській місцевості відображено у таблиці 3.

Таблиця 1

Чисельність наявного населення України (млн. осіб)

Роки	Усього, млн.	Міське	Сільське	До загальної чисельності населення, %		Темп приросту (скорочення) населення		
				міське	сільське	усього	міське	сільське
1991	51,9	35,1	16,8	67,5	32,5	-	-	-
2001	48,9	32,9	16,0	67,4	32,6	-0,3	-0,22	-0,08
2011	45,8	31,5	14,3	68,7	31,3	-0,31	-0,14	-0,17
2017	42,6	29,5	13,1	69,2	30,8	-0,53	-0,33	-0,2
2018	42,4	29,4	13,0	69,3	30,7	-0,2	-0,1	-0,1

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [6, с. 29]

Таблиця 2

Природний приріст (скорочення) сільського населення України (тис.)

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2017 р. до 2000 р., (%)
Кількість живонароджених	147,1	141,8	171,1	145,7	138,3	126,1	85,72
Кількість померлих	301,0	310,4	267,1	236,0	229,0	223,5	74,25
Природний Приріст (скорочення)	-153,9	-168,6	-96,0	-90,3	-90,7	-97,4	63,28

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [6, с. 36]

Таблиця 3

Розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їх складі у сільській місцевості (*відсотків*)

	2010	2016	2017	Відхилення 2017 р. від 2010 р. (+, –)
Усі домогосподарства з дітьми	100,0	100,0	100,0	
У тому числі мають дітей одну	60,8	65,7	71,5	+10,7
двох	32,5	30,0	24,8	-7,7
трьох	5,3	3,6	3,0	-2,3
чотирьох і більше	1,4	0,7	0,7	-0,7

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [6, с. 82]

Таблиця 4

Рівень зайнятості та безробіття населення сільської місцевості за віковими групами у 2017 році (відсотків до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)

	Усього у віці 15–70 років	У тому числі за віковими групами						
		15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70
Рівень зайнятості	54,4	32,0	66,2	69,8	73,3	74,9	60,4	16,4
Рівень безробіття	9,9	20,4	11,8	9,7	9,3	7,9	8,4	-

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [6, с. 54]

Аналіз даних таблиці 3 свідчить, що більшість домогосподарств у сільській місцевості має одну дитину (71,5%), Частка домогосподарств із двома і більше дітьми постійно скорочується. Так, за період 2010–2017 рр. скорочення становило 7,7%. Частка домогосподарств без дітей у сільській місцевості станом на 2017 р. становила 65,5% [6, с. 82]. Звичайно, ця негативна тенденція пов'язана з падінням рівня життя сільського населення. Процеси депопуляції призводять до скорочення чисельності трудових ресурсів на селі.

У таблиці 4 відображені рівень зайнятості та безробіття населення сільської місцевості за віковими групами. Як видно з таблиці 4, найвищий рівень зайнятості населення, а саме 74,9%, характерний для вікової категорії 40–49 років. Найнижчий рівень зайнятості (16,4%) у вікової категорії 60–70 років, що пояснюється пенсійним віком цієї категорії населення. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття серед сільського населення спостерігається у віковій категорії 15–24 років і становить 20,4%, оскільки молодь є більш вибагливою під час вибору місця роботи, умов та оплати праці, хоча не слід виключати і таку проблему, як обмежена кількість вільних робочих місць на селі.

Розподіл населення сільської місцевості за економічною активністю у 2017 р. відображено на рис. 1.

Позитивним фактором є переважання економічно активного населення сільської місцевості (5602,2 тис.) над економічно неактивним (3674,1 тис) та те, що серед економічно активного населення основна частка припадає саме на зайняте населення (5047,1 тис.) (рис. 1). Крім того, у складі економічно активного населення кількість осіб працездатного віку в 22,3 разу переважає кількість осіб, що старші працездатного віку.

Слід зазначити, що в Україні, як і в інших європейських країнах, спостерігається старіння населення, що виражається у скороченні частки молоді та збільшенні осіб старших вікових груп, як наслідок, скорочуються трудові ресурси. Але в економічно розвинутих країнах світу старіння населення пов'язано не тільки зі скороченням показників народжуваності, а й зі збільшенням тривалості життя населення. В Україні ситуація інша: відбувається зниження народжуваності і підвищення рівня смертності одночасно. Це пояснюється низьким рівнем медичного обслуговування, особливо у сільській місцевості, зубожінням населення. Так, кількість осіб, що старші 60 років, станом на 1 січня 2018 р. становили 23,3% сільського

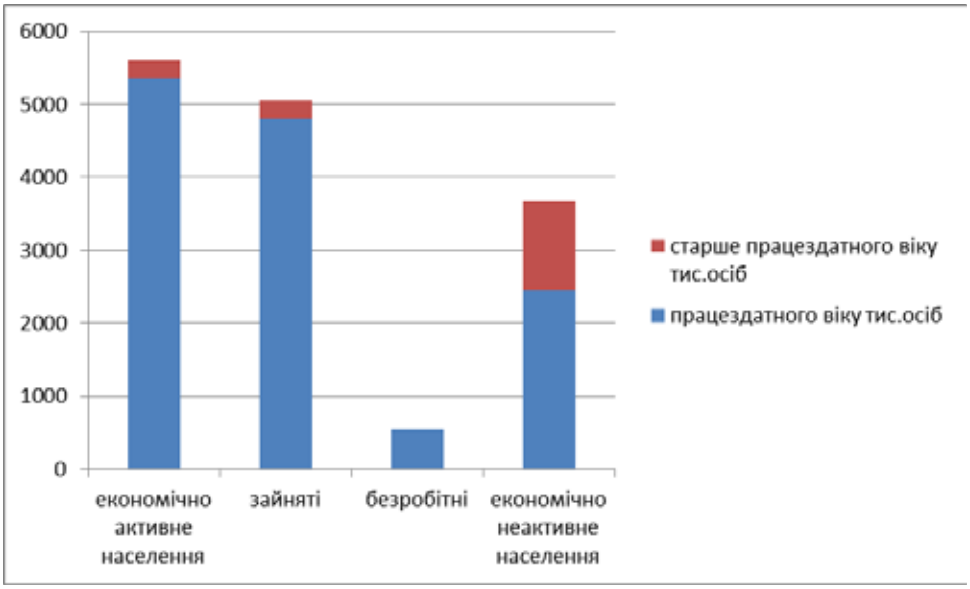


Рис. 1. Населення сільської місцевості за економічною активністю у 2017 р. (у віці 15–70 років; тис.)

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6, с. 49]

Таблиця 5

Структура грошових доходів домогосподарств у сільській місцевості, відсотків (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2010	2016	2017	Відхилення 2017 р. від 2010 р. (+, –)
Оплата праці	38,9	40,6	48,6	+9,7
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,7	5,8	4,3	-1,4
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	13,2	10,3	10,1	-3,1
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою	34,7	30,9	25,8	-8,9
Грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,5	12,4	11,2	+3,7

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [6, с. 94].

населенн, тоді як населення віком до 20 років – лише 21,7% [6, с. 32].

Демографічні показники мають значну залежність від доходів та витрат населення. Структура грошових доходів домогосподарств у сільській місцевості наведена у таблиці 5.

Аналіз даних таблиці 5 свідчить, що основним складником грошових доходів є оплата праці. Частка цих доходів зросла з 2010 р. по 2017 р. на 9,7%. Позитивна динаміка характерна також для такого складника в структурі доходів, як грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи, де зростання становить 3,7%. Водночас зменшилися доходи, які отримує населення, такі як пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою, на 8,9%, доходи від продажу сільськогосподарської продукції – на 3,1%, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості – на 1,4%.

Структура грошових витрат домогосподарств у сільській місцевості у 2017 р. зображена на рис. 2. Як видно з рис. 2, основна частина грошових витрат домогосподарств у сільській місцевості припадає на продукти харчування та безалкогольні напої – 42,7%. Значна частка (11,5%) витрат іде на житлово-комунальне господарство: житло, воду електроенергію, газ та інші види палива. Водночас інші грошові витрати становлять 14,1%, куди входять відпочинок і культура, освіта, зв'язок та ін. Отже, структура грошових витрат свідчить про зубожіння населення, а значить, погіршення соціально-економічної ситуації сільських територій.

Зазначені демографічні проблеми сільських територій потребують негайного вирішення. На державному рівні розроблено Єдину комплексну стратегію розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 рр., яка передбачає підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, сталий розвиток сільських територій відповідно до європейських та міжнародних стандартів [3].

Сільські поселення не мають можливості на місцевому рівні ефективно розробляти програми розвитку через нестачу фінансових ресурсів та відсутність кваліфікованих фахівців з антикризового менеджменту [7, с. 167].

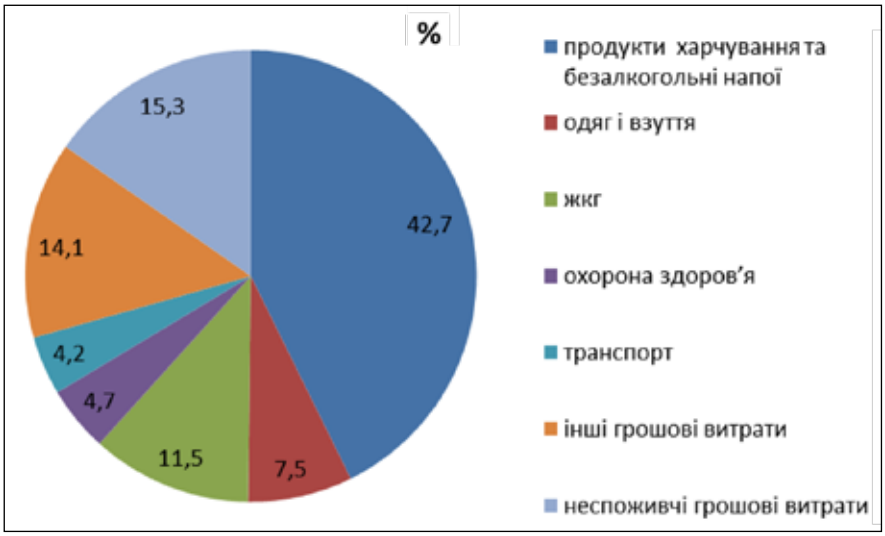


Рис. 2. Структура грошових витрат домогосподарств у сільській місцевості у 2017 р., % (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6, с. 93]

На думку деяких дослідників, для подолання демографічних проблем сільських територій необхідно збільшити життєвий потенціал населення, зберігати природно-ресурсний потенціал, розвивати підприємництво, забезпечити зайнятість населення та якісну освіту і медицину, підвищити життєвий добробут, розвивати соціальну інфраструктуру села, розвивати туризм та рекреацію [4, с. 121].

На нашу думку, зазначені пропозиції є актуальними. Безперечно, сільські території потребують гострої уваги,

особливо найбільш депресивні регіони. Отже, необхідно створити сприятливе соціально-економічне середовище для поліпшення життєвих умов населення, покращення стану здоров'я, зростання грошових доходів населення. Формування відповідно до сучасних вимог суспільства рівня життя сільських мешканців повинно включати правове й економічне регулювання умов і оплати праці працівників сільськогосподарської сфери, надання матеріальної допомоги певним групам виробників і мешканців села, подальшу демократизацію суспільного життя мешканців сільських територій, проведення правозахисних заходів держави.

Висновки із проведеного дослідження. Отже, основними демографічними проблемами сільських територій є скорочення сільського населення, від'ємний природний приріст, зростання безробіття, збільшення відтоку населення у міста та за кордон, зубожіння сільського населення. Усі ці процеси приводять до вимирання українського села. Є нагальна необхідність пошуку ефективних шляхів виходу з кризи, щоб остаточно не втратити демографічний потенціал села, що відіграє важливу роль у соціально-економічному житті нашої країни. Держава при цьому повинна відігравати роль активного суб'єкта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д.П. Оптимізація зайнятості як чинник ефективності праці. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2012. № 1(26).С. 6–9.

2. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення.Економіка України. 2009. № 4. С. 74–84.

3. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. URL: http://minagro.gov.ua/node/15740 (дата звернення: 20.12.2018).

4. Поліщук Я.П. Оцінка соціально-демографічного розвитку сільських територій. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. 1'2014 [50]. С. 117–123.

5. Саблук П.Т., Якуба К.І. Демографічні проблеми українського села: наук. доп. Київ: ІАЕ УААН, 2002. 37 с.

6.Статистичний щорічник України за 2017 рік: Державна служба статистики України. Київ, 2018. 540 с.

7. Трансформація сільського розселення в Україні: кол. моногр. / за ред. Т.А. Заяць. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2017. 298 с.

8. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку: монографія: ННЦІАЄ, 2009. 480 с.

REFERENCES:

1. Bohynya D.P. (2012) Optymizatsia zainiatosti iak chynnyk efektyvnosti pratsi [Optimization of employment as a factor in the efficiency of labor]. (Visnyk), Donbas:State Machine-Building Academy, No. 1(26), pp. 6–9. (in Ukrainian)

2. Borodina O., Prokopa I. (2009) Silskyi rozvytok v Ukraini: problem stanovlennia [Rural Development in Ukraine: Problems of Formation]. (Economica Ukrainy). No. 4. pp. 74–84. (in Ukrainian)

3. Yedyna kompleksna stratehia rozvytku silskoho hospodarstva ta silskykh terytorii v Ukrayini na 2015-2020 rr. [The only integrated strategy for the development of agriculture and rural areas in Ukraine for 2015-2020]. URL: http://minagro.gov.ua/node/15740 (data zvernennia: 20.12.2018). (in Ukrainian)

4. Polishchuk Ya.P. Otsinka sotsialno-demohrafichnoho rozvytku silskykh terytoriy [Assessment of socio-demographic development of rural areas]. Innovatsiyna ekonomika. Naukovo-vyrobnychyi zhurnal. 1'2014 [50]. pp. 117–123. (in Ukrainian)

5. Sabluk P.T., Yakuba K.I. (2002) Demohrafichni problem ukrayinskoho sela [Demographic Problems of the Ukrainian Village]. Kyiv: IAE UAAS, 37 p. (in Ukrainian)

6. Statystychnyi shchorichnyk Ukrayiny za 2017 rik: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2018) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017: State Statistics Service of Ukraine]. Kyiv, 540 p. (in Ukrainian)

7. Transformatsia silskoho rozselennia v Ukraini (2017) [Transformation of rural settlement in Ukraine] (kol. monohr), Kyiv: Instytut demohrafiyi ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy, 298 p. (in Ukrainian)

8. Shpykuliak O.H. (2009) Instytutsiyi ahrarnoho rynku [Institutions of the Agrarian Market] (Monographia). NNICIAE, 480 p. (in Ukrainian)

Vesperis S.Z.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professorat Department of Economics and Management
Konotop Institute Sumy State University
Samus H.I.
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at Department of Economics and Management,
Konotop Institute Sumy State University
Zubko K.Y.
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at Department of Economics and Management,
Konotop Institute Sumy State University

DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE RURAL TERRITORIES

Among a number of problems,existing in the rural territories,the central place belongs to the demographic problems. In early 2018, the rural population of Ukraine amounted to 13.0 million people. The analysis of statistical data shows a constant decrease in the total number of rural population. This is due not only to the decline in natural growth, but also to the migration to cities. The negative natural growth of population indicates a threatening situation in the rural territories. The processes of depopulation lead to reduction in the number of labour resources. A positive factor is the predominance of economically active population in the rural area over economically inactive and the fact that the proportion of the employed prevails over the unemployed. It should be noted that in Ukraine, as in other European countries,an aging population is observed.

The main component of the cash income of people in the rural area is the labor payment. The bulk of households' cash expenses falls on for food, soft drinks and utilities.

In our opinion, the formation of the living standards of rural residents, in accordance with the modern requirements of society, should include legal and economic regulation of the conditions and wages of workers of the agricultural sector, the provision of material assistance to certain groups of producers a nd villagers as well as further democratization of the social life of the residents of rural areas.

Consequently, the main demographic problems of rural territories are population decline, negative natural growth, rising unemployment, increasing outflow of population in cities and abroad, impoverishment of the rural population. All these processes lead to the extinction of the Ukrainian village. There is an urgent need to find effective ways to overcome the crisis, so that the demographic potential of the village, which plays an important role in the socio-economic life of our country, will not be lost in the end. The state must play the role of an active subject,at the same time.

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

ANALYSIS OF PREFERENCES FOR COMPETITIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL TERRITORIES

УДК 330.3:332.02

Наумко Ю.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет

У статті проаналізовано передумови конкурентного розвитку сільських територій. Обґрунтовано теоретико-методичні основи, розроблено практичні рекомендації з формування конкурентних засад сталого розвитку сільських територій. З'ясовано особливості фінансової децентралізації об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Проаналізовано сутність реформи децентралізації та місцевого самоврядування. Досліджено окремі теоретико-методологічні та прикладні основи забезпечення сталого сільського господарства на конкурентних засадах як чинника сталого розвитку сільських територій.

Ключові слова: *об'єднані територіальні громади (ОТГ), сільські територіальні громади, сталий розвиток, сільські території, децентралізація.*

В статье проанализированы предпосылки конкурентного развития сельских территорий. Обоснованы теоретико-методические основы, разработаны практические рекомендации по формированию конкурентных основ устойчивого развития сельских территорий. Выяснены особенности финансовой децентрализации объединенных территориальных общин (ОТО). Проанализирована сущность реформы децентрализации и местного самоуправления. Исследованы отдельные теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения устойчивого сельского хозяйства на конкурентных основах как фактора устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова: *объединенные территориальные общины (ОТО), сельские территориальные общины, устойчивое развитие, сельские территории, децентрализация.*

The article analyzes the prerequisites for competitive development of rural areas. The theoretical and methodological foundations are grounded and practical recommendations are developed on the formation of a competitive basis for the sustainable development of rural areas. The features of financial decentralization of the united territorial communities (UTC) are clarified. The essence of the reform of decentralization and local government is analyzed. Separate theoretical, methodological and applied principles of sustainable agriculture on a competitive basis as a factor of sustainable development of rural areas have been studied.

Key words: *united territorial communities (UTC), rural communities, sustainable development, rural areas, decentralization.*

Постановка проблеми. Реформа децентралізації, яка впроваджується в Україні, дала новий поштовх розвитку сільських територій. Сутність реформи полягає у спроможності самостійно вирішувати питання місцевого розвитку за рахунок власних ресурсів. Відповідно, перед новоутвореними об'єднаними територіальними громадами (ОТГ) виникає можливість сформувати систему управління, яка би забезпечувала перспективи розвитку території не лише з точки зору соціально-економічної ефективності, але й щодо дотримання принципів сталого розвитку, орієнтованих на інтерес майбутніх поколінь. Цілі сталого розвитку, які були затверджені у 2015 році на саміті Організації Об'єднаних Націй, є тим базовим орієнтиром, що визначає перспективні напрями розвитку як усього світу, так і конкретно України, зокрема сільських територій. Водночас потрібно говорити, що всі об'єднані територіальні громади (ОТГ) не зможуть розвиватись одними темпами за однією схемою, відповідно, в кожній територіальній одиниці мають бути визначені конкретні конкурентні переваги, що забезпечать можливості сталого розвитку. З огляду на традиції господарювання в українському селі саме сільське господарство є ключовою галуззю, яка має брати участь у забезпеченні сталого розвитку території, в межах якої воно здійснюється. Пошук та оптимізація зусиль задля активізації конкурентних переваг території мають бути пріоритетними в діалозі менеджменту об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та суб'єктів підприємницької діяльності, а саме на конкурентних засадах в енергетичному поєднанні всіх складових ресурсного потенціалу має будуватись територіальна громада нового типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні засади забезпечення сталого розвитку сільських територій знайшли відображення в багатьох наукових працях як вітчизняних, так і закордонних вчених-економістів. Зокрема, дослідження за вказаним напрямом проводили О. Білорус, О. Бородіна, В. Дієсперов, І. Іртищева, М. Малік, Л. Мельник, Л. Михайлова, О. Могильний, Ю. Петрушенко, Г. Черевко.

Вагомий внесок у формування базових засад сталого розвитку зробили закордонні науковці, зокрема Г. Дей, С. Льюіс, П. Пугліс, Я. Скунес, Р. Чемберс, А. Шефард. Суттєві напрацювання щодо сталого сільського господарства здійснили у своїх дослідженнях О. Гуторов, О. Варченко, О. Панков, Д. Шиян.

Проте з урахуванням активізації транзитивних процесів, пов'язаних з децентралізацією, актуалізується необхідність розроблення додаткових наукових положень забезпечення сталого розвитку сільських територій. Зокрема, це стосується

визначення конкурентних засад розвитку сільських територій з огляду на особливості ведення сталого сільського господарства.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування окремих теоретико-методологічних та прикладних основ забезпечення сталого сільського господарства на конкурентних засадах як чинника сталого розвитку сільських територій. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних основ та розробленні практичних рекомендацій з формування конкурентних засад сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах проведення реформи місцевого самоврядування на основі Законів України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2] та «Про співробітництво територіальних громад» [3] відбувається процес об'єднання територіальних громад, здійснюється пошук нових ефективних організаційних форм діяльності. Основними передумовами реформування стали розбалансованість державної та місцевої влади, недосконала та корумпована система управління, низька якість надання державних послуг, нерозвинута інфраструктура, що забезпечує його життєдіяльність, неефективне використання бюджетних коштів, надмірне та неефективне бюджетне датування місцевих громад.

Як бачимо з рис. 1, на початок реформи децентралізації в 92% сільських територіальних громадах України проживало менше 3 000 жителів. Майже в 11% громад налічувалось менше 500 жителів.

У понад 50% сільських територіальних громад дотаційність становить більше 70%. 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Метою реформи місцевого самоврядування стало забезпечення можливості конкурентного розвитку сільських територій, спроможності самостійно, тобто за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів на конкурентних засадах. Спроможні територіальні громади – це територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сферах освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Започаткована реформа місцевого самоврядування повинна вирішити питання, пов'язані з визначенням напрямів, механізмів та строків формування ефективного місцевого самоврядування, спроможного максимально забезпечити надання якісних та доступних публічних послуг; задовольнити інтереси громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території; узгодити інтереси держави та територіальних громад. Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [4] реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні передбачає 5 кроків:

1) визначення територіальної основи органів місцевого самоврядування (ОМС) та органів виконавчої влади (ОВВ);

2) розмежування повноважень між ОМС різних рівнів;

3) розмежування повноважень між ОМС та ОВВ;

4) визначення за кожним рівнем органів влади необхідного обсягу ресурсів;

5) встановлення відповідальності ОМС перед виборцем та державою.

Станом на кінець 2017 року в Україні налічувались 648 об'єднаних територіальних громади, в яких проживало близько 6 млн. українців [5].

Децентралізація влади – це передача від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. Провідну роль у децентралізації мають відігравати об'єднані територіальні громади (ОТГ), які зможуть акумулювати більше ресурсів та ефективніше ними розпоряджатись.

Площа ОТГ (рис. 2) тепер складає 179,2 тисячі квадратних кілометрів, або понад 30% загальної території України.

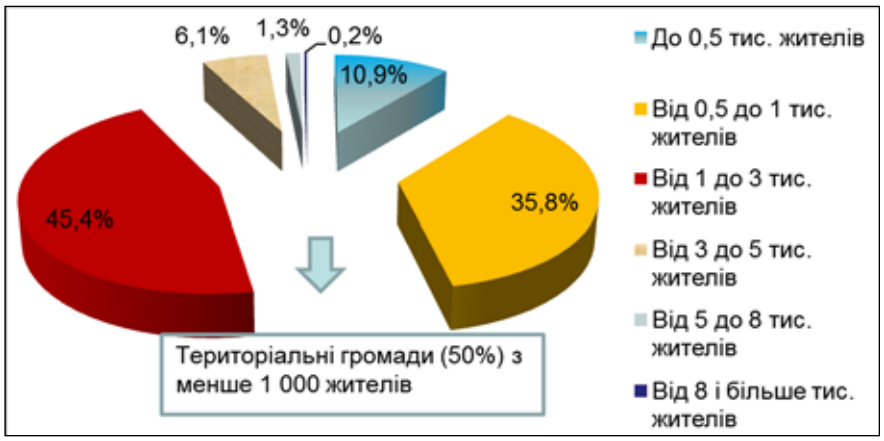


Рис. 1. Структура населення сільських територіальних громад на початку реформи децентралізації

Джерело: [5]

Перші діючі об'єднані територіальні громади з'явились в Україні після місцевих виборів 25 жовтня 2015 року. Тоді їх було 159.

Динаміка об'єднання територіальних громад у 2015–2018 роках така: на 25 жовтня 2015 року їх налічувалось 159; на 28 серпня 2016 року – 184; на 30 квітня 2017 року – 414; на 29 квітня 2018 року – 706.

29 квітня 2018 року відбулись перші вибори у 40 об'єднаних територіальних громадах (у 4 міських, 14 селищних, 22 сільських). Тепер в Україні налічується 706 об'єднаних громад.

У 2017 році спростився механізм приєднання місцевих рад до вже об'єднаних територіальних громад. Тепер під час приєднання до міської ОТГ вибори взагалі не проводяться, а у сільських та селищних громадах відбуваються додаткові вибори на територіях, що приєднуються (обирають додаткових депутатів до ради ОТГ).

Отже, 29 квітня відбулось 5 таких додаткових виборів (внаслідок розширення ОТГ) [6].

Рис. 2. Площа об'єднаних територіальних громад

Джерело: [6]

Рис. 3. Населення об'єднаних територіальних громад

Джерело: [6]

В ОТГ проживає майже 15% населення, або 6,3 млн. осіб (рис. 3).

Також 4 травня Президент Петро Порошенко підписав Закон про приєднання громад до міст обласного значення. Фактично це означає можливість створення нових об'єднаних громад навколо міст обласного значення без проведення перших виборів [6].

Вирішальне значення для темпів формування спроможних територіальних громад має фінансове забезпечення їхнього розвитку. В результаті реформування підвищилась зацікавленість місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів їх збільшення, покращення ефективності адміністрування податків та зборів. В об'єднаних громадах спостерігаються високі й динамічні темпи приросту власних доходів. Щодо використання коштів велика увага звертається на необхідність формування найбільш оптимальної структури бюджетних видатків, створення ефективного управлінського апарату, здійснення постійного аналізу витрачання бюджетних коштів та передбачення випадків їх нераціонального використання.

Практична реалізація процесу об'єднання територіальних громад розпочалася всередині 2015 року, отже, можемо проаналізувати результати дворічної роботи. У 2015 році було утворено 159 ОТГ. Як свідчать дані Моніторингу процесу децентралізації та реформування місцевого самоврядування, станом на 10 листопада 2018 року було створено 865 ОТГ, що об'єднали 3 981 громад (рис. 4).

В рамках реформи вже у 2016 році, відповідно до зміненого Бюджетного кодексу України, відбувся перерозподіл коштів у місцеві бюджети в такій пропорції: 60% податку на доходи фізичних осіб; 25% екологічного податку; 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів; 100% єдиного податку; 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності; 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт). Ресурсну базу конкурентного розвитку об'єднаних територіальних громад складають державне мито, плата за надання адміністративних послуг; адміністративні штрафи та штрафні санкції; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір; плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності; надходження від орендної плати за користуванням майновим комплексом та іншим майном, що пере-

Рис. 4. Кількість територіальних громад, що утворили ОТГ

Джерело: [1]

буває в комунальній власності; рентні плати за користування надрами (зокрема, для видобування корисних копалин), за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів; орендна плата за водні об'єкти (їх частини); плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів (банківські депозити); концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності; 80% коштів, отриманих підприємствами, установами, що утримуються за рахунок бюджетів територіальних громад за здані золото, платину, метали платинової групи у вигляді брухту й відходів, дорогоцінне каміння, а також 50% коштів за здане ними у вигляді брухту й відходів срібло; 75% коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва; 50% грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності; 10% вартості питної води від суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної води через системи центрального водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів; плата за надання місцевих гарантій; 1,5% коштів від використання (реалізації) частини виробленої продукції та/або коштів у вигляді грошового еквівалента такої державної частини продукції на території громад, де розташована відповідна ділянка надр (газ, нафта); 55% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної та комунальної власності.

Перераховані податки та збори націлені на нарощування власних доходів громади, залучення додаткових резервів, а з часом вони зможуть більшою мірою відображати політику місцевої влади та демонструвати пріоритетність її планів. Вже перші результати подібного перерозподілу свідчать про позитивну тенденцію бюджетування місцевих бюджетів. Результат свідчить про те, що перерозподіл коштів на користь громади з урахуванням економічної доцільності та фінансової справедливості здатний суттєво покращити ситуацію.

Однак цей обсяг все ще є недостатнім для забезпечення сталого конкурентного розвитку, адже в результаті реформи збільшується обсяг основних послуг, що надаються в громаді, зокрема планування розвитку території громади (стратегічне та генеральне планування, зонування); вирішення питань забудови території (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель); культура та фізична культура, а саме утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків; житлово-комунальні послуги, а саме централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення, вивезення й утилізація відходів, утримання житла комунальної власності; організація пасажирських перевезень на території громади; утримання доріг комунальної власності в поселеннях; громадська безпека (дільничні міліціонери та патрульно-постова служба); середня, дошкільна та позашкільна освіта; швидка медична допомога, первинна охорона здоров'я, профілактика хворіб; соціальна допомога через територіальні центри; благоустрій території; місцевий економічний розвиток (залучення інвестицій, розвиток підприємництва); розвиток місцевої інфраструктури (доріг, мереж водо-, тепло-, газо- , електропостачання та водовідведення, інформаційних мереж, об'єктів соціального та культурного призначення).

Таким чином, від початку реформи в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка спрямована на збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування.

Показники виконання місцевих бюджетів відображають загальний соціально-економічний стан певної території та її можливості до сталого розвитку.

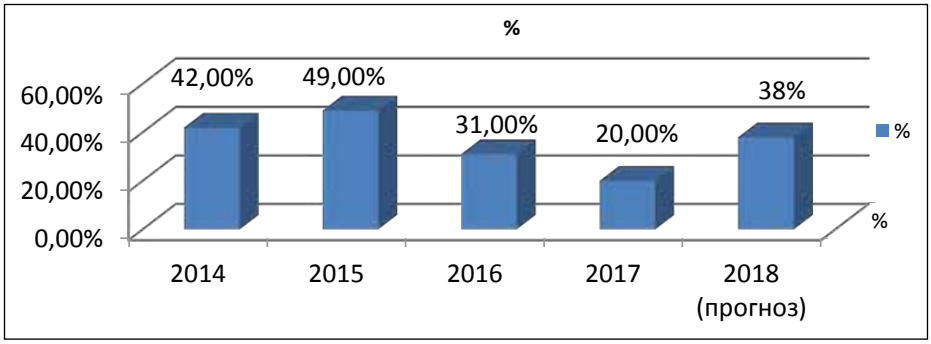


Рис. 5. Результати фінансової децентралізації ОТГ (власні доходи місцевих бюджетів, млрд. грн.)

Джерело: [1]

Наявність необхідних ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада матиме можливість надавати більш якісні послуги своїм жителям, створювати соціальні проекти та належні умови, необхідні для залучення інвестиційного капіталу, розробляти програми місцевого розвитку, а також фінансувати вжиття різноманітних заходів для покращення рівня добробуту громади.

Підтвердженням ефективності впровадження фінансової децентралізації стало стрімке зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, які отримали їх частки в структурі зведеного бюджету України (рис. 5).

Як бачимо з рис. 5, власні ресурси місцевих бюджетів до проведення реформи у 2014 році становили 68,6 млрд. грн., а після реформи у 2017 році зросли до 192,7 млрд. грн.

Прогнозується, що у 2018 році цей показник становитиме 231 млрд. грн. Зростання власних доходів відбувається швидкими темпами, що вказує на позитивний вплив бюджетної децентралізації на формування доходів територіальних громад.

Нова законодавча база забезпечила належні правові умови та сприяла формуванню спроможних територіальних громад, які, отримавши певну самостійність та незалежність від центрального бюджету, вирішують нагальні питання спільними зусиллями.

Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни стрімко збільшилась, перевищивши 50%, чого ніколи не було за всю історію України (рис. 6).

Нові умови сприяли зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, підвищенні ефективності адміністрування податків та зборів.

З рис. 6 бачимо, що питома вага місцевих бюджетів у зведеному бюджеті Україні з кожним роком збільшується майже однаковими темпами, становлячи у 2017 році 51,2%.

Таким чином, за період реформи децентралізації доходи місцевих бюджетів значно розширились випереджуючими темпами щодо зростання доходів державного бюджету.

Збільшення проблем організаційно-управлінського характеру на фоні дефіциту коштів спонукає до посилення уваги щодо перерозподілу централізованого збору та розподілу коштів на користь місцевих громад. Вагомим чинником розподілу дохідних джерел між бюджетами є розмежування функцій та повноважень між центральним управлінням і місцевим самоврядуванням. Індикатором самодостатності місцевого самоврядування є місцеві податки та збори, що уособлюють фіскальні повноваження місцевої влади, відображають її соціально-економічну політику та слугують фінансовою основою виконання покладених на неї завдань. Наявна практика місцевого оподатку-

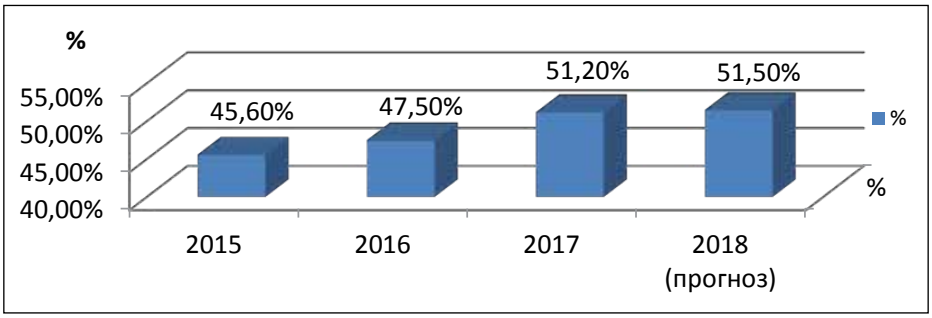


Рис. 6. Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України, %

Джерело: [1]

вання не відповідає покладеним на місцеве самоврядування завданням.

З огляду на це принаймні в перші десятиліття виникає необхідність перегляду структури надходжень місцевих податків та зборів, адже в умовах реформування вкрай важливо отримати позитивні сигнали від об'єднаних громад, що свідчать про результативність об'єднання. В багатьох територіальних громадах в умовах посиленої економічної кризи та непривабливого інвестиційного клімату існує невелика кількість об'єктів оподаткування, що робить систему місцевого оподаткування надзвичайно вразливою. Критерієм раціонального розмежування між центральним та місцевим бюджетом фіскального навантаження є можливість забезпечення формування бюджетних фондів в достатньому вимірі для надання населенню гарантованих державних сервісних послуг.

Оскільки суттєвим доходом для місцевих громад є отримання податку на доходи фізичних осіб, виникає необхідність збільшення його частки в місцевому бюджеті до 80%.

Висновки з проведеного дослідження. Сталий розвиток сільських територій нерозривно пов'язаний з формуванням сталого вітчизняного сільського господарства на конкурентних засадах. Базову роль у цьому процесі відіграють саме невеликі та середні агроформування, оскільки вони є основними наповнювачами місцевих бюджетів та відповідають за розвиток соціально-економічної сфери села. Відповідно, в державі мають бути створені конкурентні умови для розвитку малого аграрного бізнесу. Затверджені ООН цілі сталого розвитку передбачають досягнення чітких та конкретних індикаторів, проте без розвитку аграрного сектору їх досягнення є неможливим, а особливо це стосується цілі 2 «Подолання голоду. Сільське господарство». Принциповим є той момент, що вирішення проблеми продовольчої безпеки має відбуватися за рахунок якісних та безпечних продуктів. Беззаперечно, досягнення вказаних цілей неможливе без державного регулювання, а особливо щодо контролю за дотриманням технологій та норм ведення аграрного бізнесу. Загалом щодо побудови конкурентного середовища сталого розвитку сільських територій слід визначити основні засади реформування економіки та державного регулювання в аграрній сфері, побудови конкурентного середовища, розроблення (доопрацювання) стратегії розвитку конкретних галузей сільського господарства. Під час розроблення цих документів треба врахувати низку позицій, які приведуть до швидшого досягнення цілей сталого розвитку.

По-перше, пріоритетною має бути реалізація екологічно обґрунтованих систем ведення аграрного виробництва та впровадження адаптованих до локальних та природно-кліматичних умов технологій, зокрема технологій точного землеробства.

По-друге, пріоритетом державної політики має бути розвиток органічного виробництва, тобто сільськогосподарської діяльності із застосуванням біологічних методів захисту рослин та оптимальним використання мінеральних добрив. На державному та регіональному рівнях через програми стимулювання необхідно мотивувати агровиробника до застосування не хімічних, а мікробіологічних засобів захисту рослин.

По третє, докорінно має змінитись державний контроль за вжиттям заходів щодо підвищення родючості ґрунтів та продуктивності орних земель за умови зменшення їх площі. Зокрема, це стосується діяльності великих аграрних формувань щодо дотримання сівозмін та збереження якості ґрунтів. В цьому разі функція контролю має бути не лише в центральних контролюючих, але й в місцевих органах влади, на території яких розміщені посіви. Слід збільшити обсяг виробництва високоякісних продуктів харчування.

По-четверте, необхідно змінювати в суспільстві філософію ставлення до села не лише як до зони сільського господарства, але й як до зони комфортного проживання, зокрема через сприяння розвитку екологічно збалансованих сільських поселень. Це нерозривно пов'язане з розвитком інфраструктури.

По-п'яте, необхідно констатувати, що сталий розвиток сільських територій нерозривно пов'язаний з інноваційно-інвестиційним забезпеченням аграрних підприємств. Особливо це стосується підприємств малого та середнього бізнесу. З огляду на те, що саме вони створюють соціально-економічні умови розвитку локальних територій, існує необхідність підтримки цього напряму як з боку держави, так і з боку органів місцевої влади.

Створення сприятливого інвестиційного клімату та інноваційна модернізація аграрних підприємств забезпечать підтримку екологічного балансу, призупинять міграційні процеси, що приводять до відтоку населення із сільських територій, сприятимуть збільшенню доходів домогосподарств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/346/10.12.2018.pdf.

2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII // Відомості Верховної Ради. 2015. № 13. Ст. 91.

3. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17 червня 2014 року № 1508-VII // Відомості Верховної Ради. 2014. № 34. Ст. 1167.

4. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р.

URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80/print1364973454989563.

5. Прокопенко О. Сільське господарство України: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 246 с.

6. Динаміка об'єднання територіальних громад України (2015–2018) / Український центр суспільних даних. URL: http://socialdata.org.ua/dinamika-obiednannya-teritorialnikh-g.

REFERENCES:

1. Monitoryng protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannya mistsevogo samovryaduvannya (2018) [Monitoring the process of decentralization of the authorities of the reform of the local government], [Online], available at: https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/346/10.12.2018.pdf (in Ukrainian)

2. Zakon Ukrainy (2015), "Pro dobrovilne obyednannya terytorialnyh gromad" [About the volunteer of territorial communities], Vidomosti Verhovnoi Rady, 2015. – St. 91 (Accessed 5 lutogo 2015) (in Ukrainian)

3. Zakon Ukrainy (2014) "Pro spivrobitnytstvo terytorialnyh gromad" [About cooperation territorial communities], Vidomosti Verhovnoi Rady, 2014. – St. 1167 (Accessed 17 chervnya 2014) (in Ukrainiian)

4. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy (2014) "Pro shvalennya Kontseptsii reformuvannya mistsevogo samovryaduvannya ta terytorialnoi organizatsii vlady v Ukraini" [About the conceptualization of the reform of the local self-assembly and territorial organization of the authority in Ukraine], [Online], available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80/print1364973454989563 (Accessed 1 kvitnya 2014) (in Ukrainian)

5. Prokopenko O. (2017) Silske gospodarstvo Ukrainy [Agriculture of Ukraine], Statystychnyy zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – 246 s. (in Ukrainian).

6. Ukrainskyy tsentr suspilnyh danyh. Dynamika obyednannya terytorialnyh gromad Ukrainy (2015–2018), [Ukrainian Center for Public Data. Dynamics of the Association of Territorial Communities of Ukraine], [Online], available at: http://socialdata.org.ua/dinamika-obiednannya-teritorialnikh-g (in Ukrainian)

Naumko Yu.S.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Senior Lecturer at Department of Economics
Sumy National Agrarian University

ANALYSIS OF PREFERENCES FOR COMPETITIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL TERRITORIES

Reform of decentralization that is inculcated in Ukraine gave a new push to the development of rural territories. The essence of reform consists in possibility to solve independently the questions of local development due to own resources. Accordingly, before the new formed united territorial communities (UTC) there is the possibility to form a control system that would provide the prospects of development of territory not only from position of socio-economic efficiency, but also with the observance of principles of steady development of the future generations oriented to interest. The aims of steady development that were ratified in 2015 on the summit of United Nations are the basic reference-point that determines perspective directions of development of both the whole world and concretely Ukraine and, in particular, rural areas.

At the same time, it must be said that all civil territorial communities (CSOs) cannot develop from one to the same scheme, according to each territorial unit that has been identified by specific competitive advantages that ensure the possibilities of sustainable development. With traditions of economic service in the Ukrainian countryside, agriculture itself has a key industry, which must take part in ensuring the sustainable development of the territory, within the same direction.

The main prerequisites for reform were the imbalance between the state and local authorities, the imperfect and corrupt governance system, the poor quality of public services, the underdeveloped infrastructure that provides for its livelihoods, the inefficient use of budget funds, and the excessive and inefficient budgeting of local communities.

Sustainable development of rural areas is inextricably linked with the formation of sustainable domestic agriculture on a competitive basis. The basic role in this process is played by small and medium agro forming, since they are the main fillers of local budgets and are responsible for the development of the socio-economic sphere of the village. Accordingly, competitive conditions for the development of small agribusiness should be created in the state.

АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ
LABOR POTENTIAL ANALYSIS OF UKRAINE

УДК 331.5

Пономаренко І.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університет технологій та дизайну
Раллє Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті розглянуто особливості функціонування сучасного ринку праці в Україні. Висвітлено основні соціально-економічні фактори, які впливають на економічну активність населення. Доведено істотність впливу демографічної кризи в Україні на статево-вікову структуру населення та ринок праці. Визначено взаємозв'язок між кількістю випускників навчальних закладів та розвитком ринку праці. Досліджено основні джерела формування трудового потенціалу України.
Ключові слова: *економічна активність населення, зайнятість та безробіття, регіони країни, ринок праці, трудовий потенціал.*

В статье рассмотрены особенности функционирования современного рынка труда в Украине. Освещены основные социально-экономические факторы, которые влияют на экономическую активность населения. Доказана существенность влияния демографического кризиса в Украине на половозрастную структуру населения и рынок труда. Определена взаимосвязь между количеством выпускников учебных заведений и развитием рынка труда. Исследованы основные источники формирования трудового потенциала Украины.
Ключевые слова: *экономическая активность населения, занятость и безработица, регионы страны, рынок труда, трудовой потенциал.*

The article deals with the peculiarities of the modern labour market functioning in Ukraine. The main socio-economic factors influencing economic activity of the population are highlighted. The significance of the demographic crisis impact in Ukraine on the gender-age structure of the population and the labour market has been proved. The relationship between the number of educational institutions graduates and the development of the labour market has been determined. The main sources of labour potential formation in Ukraine are investigated.
Key words: *economic activity of the population, employment and unemployment, regions of the country, labor market, labor potential.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах спостерігається активізація глобалізаційних процесів. Водночас інтенсифікація запровадження інноваційних технологій приводить до трансформації соціально-економічних взаємозв'язків між окремими країнами світу. Розвинені держави для забезпечення сталого економічного розвитку використовують різноманітні інноваційні механізми, що дає можливість оптимально використовувати наявні ресурси. В цих умовах важливу роль відіграє робоча сила, ефективність використання якої є передумовою забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності національної системи в глобальному економічному просторі.

Окрім аналізу поточної ситуації на ринку праці країни та її окремих регіонів, важливо приділяти увагу оцінюванню трудового потенціалу, оскільки розвиток трудових відносин та економічної системи згідно з майбутніми умовами функціонування глобального середовища передбачає заміну наявних поколінь робочої сили новими. Разом зі створенням гідного рівня життя, що сприятиме розширеному відтворенню населення, важливо забезпечити активізацію економічно активного населення на ринку праці в сучасних умовах [1; 2].

Реалізація трудового потенціалу є передумовою економічного розвитку регіонів України. За умови забезпечення достатнього рівня продуктивності праці окремі адміністративно-територіальні одиниці країни матимуть конкурентоздатну та інноваційну організацію виробництва, що матиме можливість протистояти негативному впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Саме тому здійснення статистичного аналізу ринку праці та оцінювання трудового потенціалу за регіонами України є актуальним питанням сьогодення, оскільки результати його висвітлюють стан та розвиток територій, поєднаних зовнішніми та внутрішніми чинниками розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку праці України в розрізі регіонів, зокрема вивченню питань трудового потенціалу, присвячені праці таких вітчизняних вчених, як З.П. Бараник, Д.П. Богиня, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, Н.О. Парфенцева, В.М. Петюх, С.І. Пірожков, В.Г. Саріогло, А.В. Хмелюк, М.Г. Чумаченко.

Постановка завдання. Мета статті полягає в комплексному дослідженні регіональних особливостей трудового потенціалу. В процесі дослідження важливо приділити увагу детальному вивченню основних демографічних, соціальних та економічних факторів, які впливають на специфіку розвитку ринків праці в окремих областях України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впродовж 1992–2018 рр. в Україні спостерігається постійне скорочення кількості населення. Особливо відчутні наслідки демографічної кризи в сільській місцевості, де чисельність населення впродовж досліджуваного періоду скоротилась з 16,8 млн. осіб до 13,0 млн. осіб (на 22,6%). Істотний вплив на скорочення чисельності населення в країні загалом спричиняють соціально-економічні фактори, які приводять до зниження народжуваності, сприяють зростанню передчасної смерті та зменшенню очікуваної тривалості життя, до того ж значна кількість громадян працездатного віку виїжджає за кордон. Слід відзначити, що демографічна криза в Україні істотно впливає на національний та регіональні ринки праці. Водночас ринок праці певним чином впливає на про-

цеси відтворення населення та його міграцію як всередині країни, так і в інші держави [3].

В процесі оцінювання трудового потенціалу країни необхідно дослідити чисельність та структуру населення за статтю та віковими групами. На рис. 1 представлено статево-вікову піраміду постійного населення України станом на 1 січня 2018 р.

Отримані результати свідчать про те, що спостерігається негативна тенденція заміщення поколінь працівників, що вибувають з ринку праці, новими поколіннями населення України. В розрізі статі під час виходу на ринок праці нових поколінь спостерігається дисбаланс завдяки переважанню кількості жінок над кількістю чоловіків на фоні скорочення загального приросту робочої сили.

Головним джерелом поповнення робочої сили на ринку праці України є випускники закладів вищої освіти, що пояснюється вступом більшості випускників закладів середньої освіти до університетів, інститутів тощо. На рис. 2 представлено динаміку чисельності випускників ЗВО за 2010/2011–2017/2018 н. рр. в Україні. Спостерігається чітка тенденція до зменшення кількості цієї категорії населення, що пояснюється зменшенням населення з 1992 р.

Водночас певна кількість випускників професійно-технічних навчальних закладів активно долучається до економічної діяльності, реалізуючи власні вміння та навички на ринку праці. На рис. 3 представлено динаміку чисельності випускників професійно-технічних навчальних закладів за 2010–2017 рр. Дефіцит працівників робітничих професій приводить до зростання заробітної плати відповідних спеціальностей. Економічна мотивація сприяє тому, що певна кількість випускників професійно-технічних навчальних закладів віддають перевагу працевлаштуванню, а не вступу у ЗВО на денну форму навчання. Водночас необхідно сказати про обмежене залучення цієї категорії випускників до національного ринку праці,

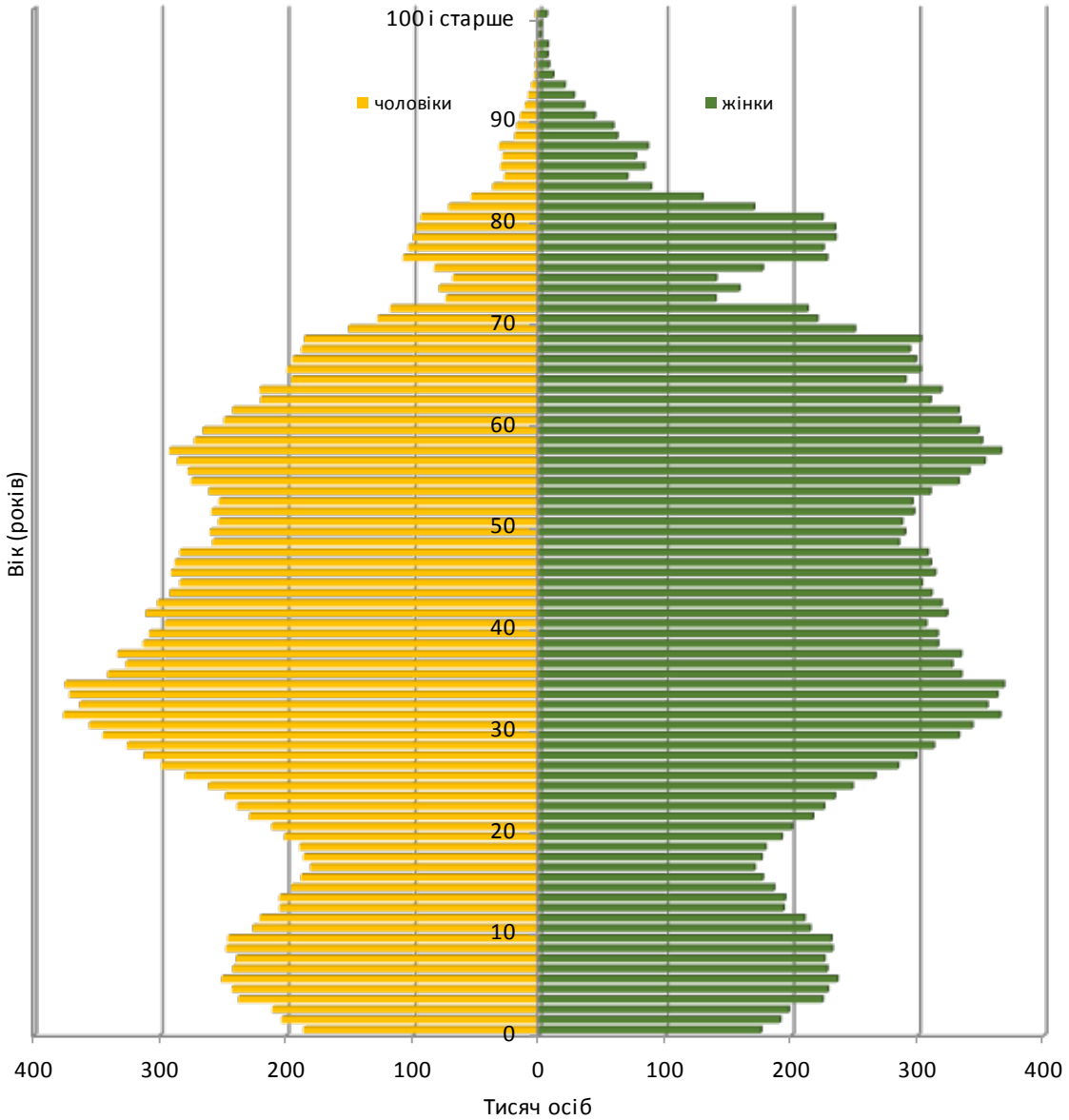


Рис. 1. Розподіл постійного населення за статтю та віком на 1 січня 2018 р. [4]

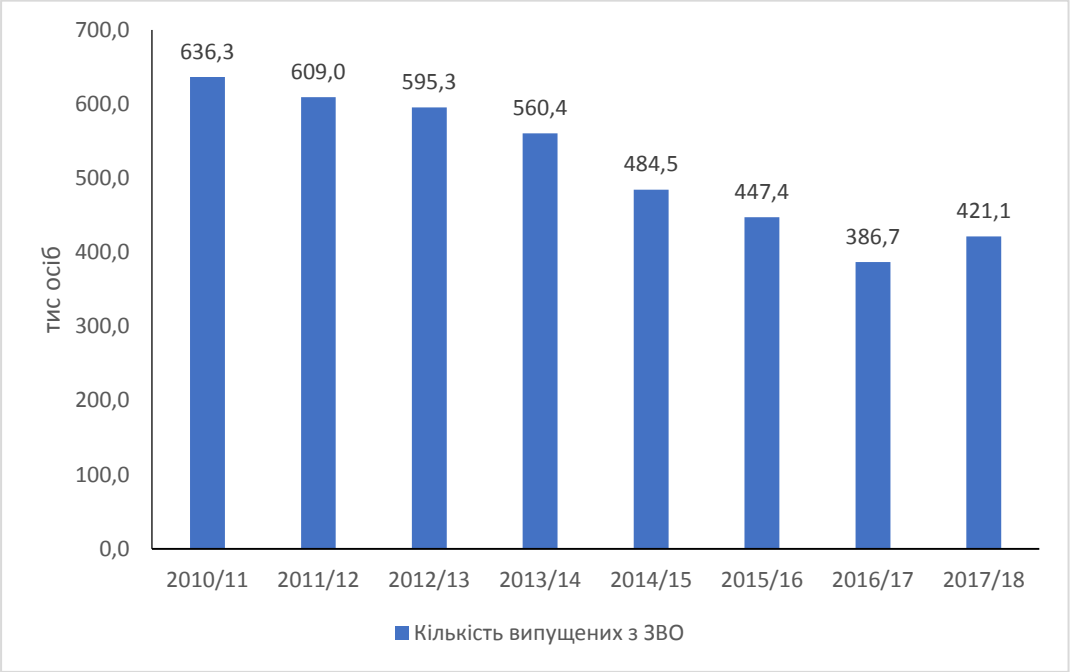


Рис. 2. Динаміка кількості випускників ЗВО в Україні за 2010/2011–2017/2018 н. рр. [4]

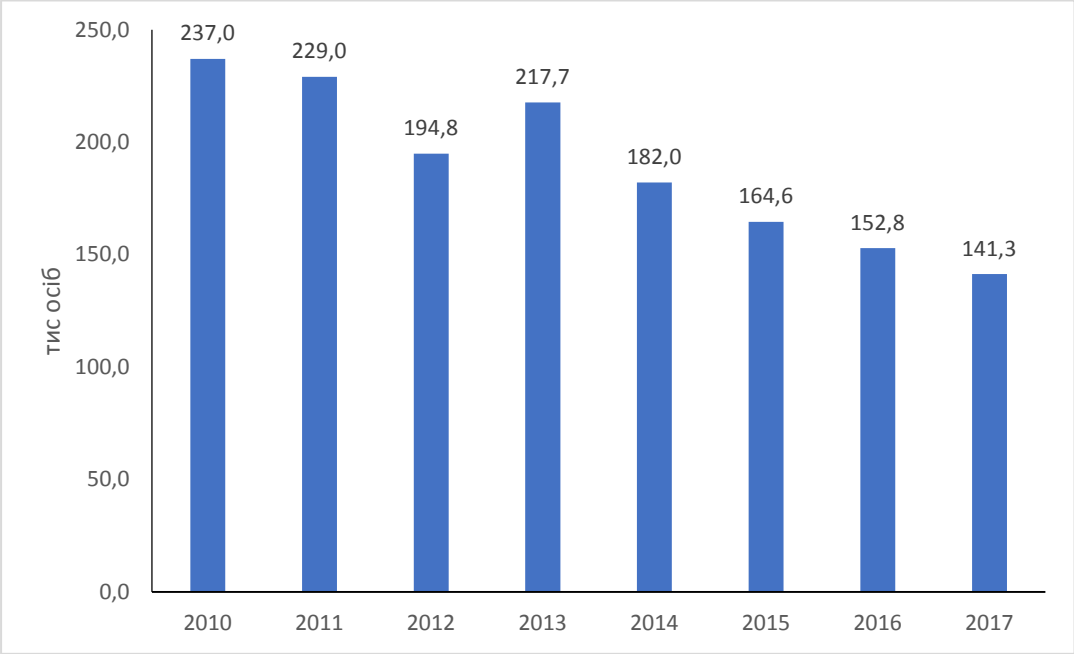


Рис. 3. Динаміка чисельності випускників професійно-технічних навчальних закладів за 2010–2017 рр. [4]

що пояснюється невисоким рівнем оплати праці в Україні порівняно з іншими державами Європи, особливо країнами-членами ЄС.

Аналіз заробітної плати в Україні та окремих країнах Європи показав, що українська робоча сила є низькооплачуваною порівняно з усіма країнами Європи. За розміром середньорічної заробітної плати, обчисленої згідно з паритетом купівельної спроможності, працівники в Україні отримують у 8,8 разів менше, ніж в Естонії (рис. 4). Диференціація оплати праці в Україні та Швейцарії, що посіла перше місце у 2017 р., становить 22,6 рази.

Важливим джерелом інформації про ринок праці України є вибіркові обстеження економічної активності населення, що проводяться Державною службою статистики України. Виходячи з методологічних особливостей дослідження, можемо розглядати певні категорії як джерело додаткової робочої сили. В табл. 1 представлено основні показники економічної активності населення за регіонами України у 2017 р.

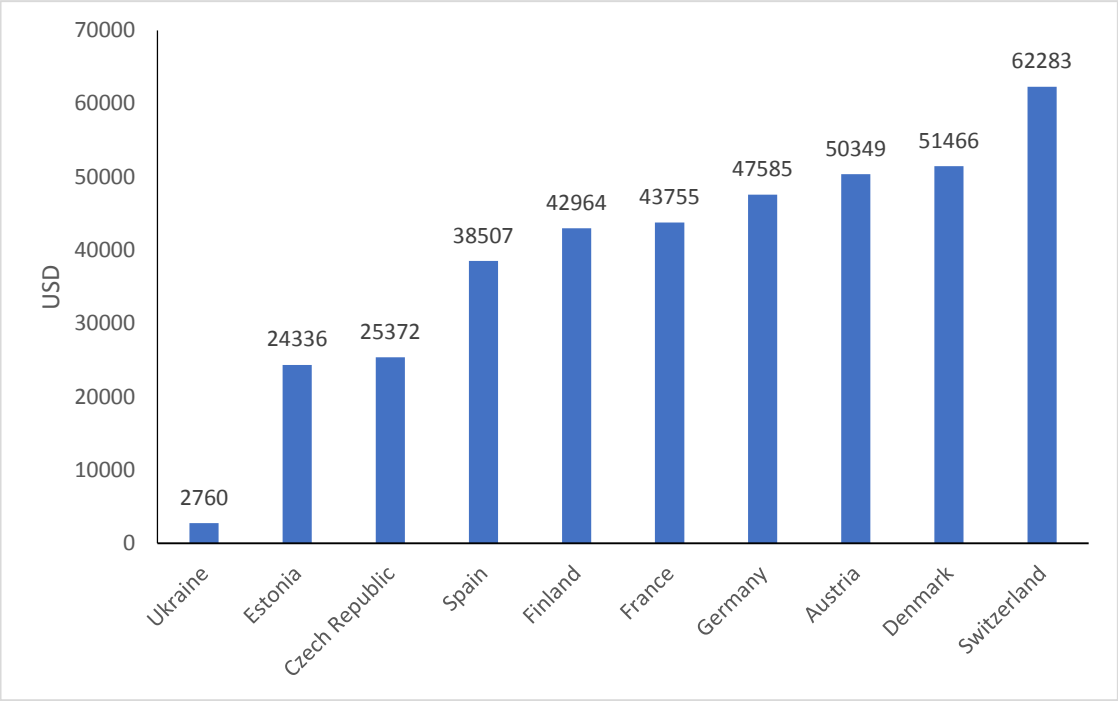


Рис. 4. Заробітна плата за паритетом купівельної спроможності в Україні та окремих країнах Європи у 2017 р. [5; 6]

Таблиця 1

Основні показники економічної активності населення за регіонами України у 2017 р. [4]

Регіони	Економічно активне населення віком 15–70 років, тис. осіб			Економічно неактивне населення віком 15–70 років, тис. осіб
	усього	зокрема:		
		зайняті	безробітні	
Україна загалом	17 854,4	16 156,4	1 698,0	10 945,0
Вінницька область	717,4	640,9	76,5	441,6
Волинська область	418,1	366,0	52,1	331,6
Дніпропетровська область	1 520,1	1 390,9	129,2	876,9
Донецька область	859,6	734,3	125,3	625,4
Житомирська область	572,6	510,6	62,0	332,1
Закарпатська область	554,5	496,3	58,2	367,6
Запорізька область	805,9	719,7	86,2	498,6
Івано-Франківська область	610,9	559,0	51,9	406,3
Київська область	793,0	741,1	51,9	484,7
Кіровоградська область	429,4	376,8	52,6	277,2
Луганська область	350,4	292,1	58,3	183,9
Львівська область	1 136,6	1 050,8	85,8	733,6
Миколаївська область	546,0	489,7	56,3	316,1
Одеська область	1 063,8	986,6	77,2	696,4
Полтавська область	653,3	575,0	78,3	411,2
Рівненська область	520,3	460,2	60,1	315,4
Сумська область	529,4	481,4	48,0	309,8
Тернопільська область	453,0	399,1	53,9	328,9
Харківська область	1 327,5	1 247,1	80,4	730,7
Херсонська область	497,2	442,2	55,0	290,2
Хмельницька область	566,2	516,0	50,2	376,4
Черкаська область	577,6	518,4	59,2	336,9
Чернівецька область	414,1	379,3	34,8	255,9
Чернігівська область	479,6	426,1	53,5	279,9
м. Київ	1 457,9	1 356,8	101,1	737,7

Безробітне населення виступає найближчим резервом, який за умови реалізації ефективних програм зайнятості населення може бути використаний для збільшення кількості працюючих громадян. Слід відзначити, що в цьому разі необхідно створити передумови для зменшення рівня безробіття до природнього рівня (3–5%). Представлений рівень безробіття є необхідною передумовою розвитку національного та регіональних ринків праці, що пояснюється мобільністю економічно активного населення та його перерозподілом за областями й видами економічної діяльності згідно з наявним попитом та пропозицією, а також відповідним чином сформованою оплатою праці в певних просторово-часових умовах.

Важливу категорію осіб віком 15–70 років складає економічно неактивне населення, яке не входить до складу робочої сили. В цій категорії є дві групи населення, які за певних умов можуть долучитись до економічної діяльності:

– шукають роботу, але не готові приступити до неї впродовж найближчих двох тижнів (через непрацездатність, навчання (учні, студенти), виконання домашніх обов'язків тощо);

– бажають працювати та готові приступити до роботи, але не шукають її (наприклад, особи, які зневірились у пошуках роботи; не знали, де і як шукати роботу; вважали, що для них немає підходящого місця роботи) [4].

На міжнародному ринку праці існує велика кількість прикладів залучення певних категорій населення, яке в минулі періоди часу у зв'язку з фізичними, психічними, соціальними, культурними та іншими особливостями не могли працювати [7; 8]. Трансформація законодавства, запровадження інноваційних технологій та прогресивних підходів дали змогу реалізувати здібності до праці зазначених категорій населення, зокрема в межах власних осель [9; 10]. Представлені підходи мають бути реалізовані в Україні шляхом розроблення відповідної стратегії сприяння зайнятості населення, що дасть змогу збільшити ефективність використання наявних трудових ресурсів, сприятиме зменшенню міграції робочої сили та інтенсивному розвитку національної економічної системи.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах спостерігається трансформація міжнародного ринку праці. Запровадження інноваційних технологій та нових підходів до зайнятості населення, зокрема без прив'язки до географічного розташування, дає змогу збільшити продуктивність праці та сприяє сталому зростанню розвинених країн світу. В зазначених умовах перед органами державного управління Україні постає завдання створити ефективну систему сприяння зайнятості населення, що оперативним чином адаптуватиметься до ситуації на міжнародному ринку праці. Виконання поставленого завдання дасть можливість оптимізувати використання трудового потенціалу населення України та мінімізувати ризики імміграції активної частини населення віком 15–70 років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю., Раллє Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3(7). С. 130–133.
2. Ślusarczyk B., Barwińska-Małajowicz A., Czop T. Rynek pracy młodzieży w regionie podkarpackim. Możliwości i bariery, Rzeszów, 2016. 125 s.
3. Підписання Українського Пакту заради молоді – 2020 у рамках Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 рр. URL: http://www.msp.gov.ua/news/8121.html.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
5. OECD Employment and Labour Market Statistics. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/data/oecd-employment-and-labour-market-statistics/average-annual-wages_data-00571-en.
6. Офіційний сайт Євростату. URL: https://ec.europa.eu/eurostat.
7. Офіційний сайт Міжнародної організації праці. URL: https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm.
8. Technological innovation: The challenges for labour. URL: https://doc-research.org/2017/12/technological-innovation-challenges-labour.
9. Labour market change Employment effects of innovation support. URL: https://euagenda.eu/upload/publications/untitled-183179-ea.pdf.
10. Development of Technical Education for the Labour Market. URL: https://mena-innovation.com/2018/development-of-technical-education-for-the-labour-market.

REFERENCES:

1. Chubukova O.Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsiynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni uklady, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, pp. 130–133.
2. Ślusarczyk B., Barwińska-Małajowicz A., Czop T. Rynek pracy młodzieży w regionie podkarpackim. Możliwości i bariery, Rzeszów 2016. 125 s.
3. Pidpysannya Ukrayins'koho Paktu zarady molodi – 2020 u ramkakh Derzhavnoyi tsil'ovoyi sotsial'noyi prohramy "Molod' Ukrayiny" na 2016–2020 rr. [Signing of the Ukrainian Covenant for Youth – 2020 within the framework of the State Target Social Program "Youth of Ukraine" for 2016–2020]. Available at: http://www.msp.gov.ua/news/8121.html.
4. Official site of State Statistics Service of Ukraine. Available at: www.ukrstat.gov.ua.
5. OECD Employment and Labour Market Statistics. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/data/oecd-employment-and-labour-market-statistics/average-annual-wages_data-00571-en.

6. Official site of Eurostat. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat.
7. Official site of International Labour Organization. Available at: https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm.
8. Technological innovation: The challenges for labour. Available at: https://doc-research.org/2017/12/technological-innovation-challenges-labour.
9. Labour market change Employment effects of innovation support. Available at: https://euagenda.eu/upload/publications/untitled-183179-ea.pdf.
10. Development of Technical Education for the Labour Market. Available at: https://mena-innovation.com/2018/development-of-technical-education-for-the-labour-market.

Ponomarenko I.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technologies and Design
Rallie N.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technologies and Design

LABOR POTENTIAL ANALYSIS OF UKRAINE

The article deals with the peculiarities of the modern labour market functioning in Ukraine. The main socio-economic factors influencing economic activity of the population are highlighted. The significance of the demographic crisis impact in Ukraine on the gender-age structure of the population and the labour market has been proved. The relationship between the number of educational institutions graduates and the development of the labour market has been determined. The main sources of labour potential formation in Ukraine are investigated.

Graduates of higher education institutions are the main source of labour force recruitment on the Ukrainian labour market, which is explained by the introduction of a large majority of graduates of secondary education institutions to universities, institutes, etc. Certain graduates of vocational schools actively engage in economic activity by implementing their own skills in the labor market.

The unemployed population serves as the main reserve, which, subject to the implementation of effective employment programs, can be used to increase the number of working citizens. It should be noted that in this case it is necessary to create preconditions for reducing unemployment to a natural level (3–5%). An important category of people aged 15–70 is an economically inactive population that is not part of the workforce. In this category there are 2 groups of people who, under certain conditions, can join the economic activity

In today's conditions, there is a transformation of the international labour market. The introduction of innovative technologies and new approaches to employment, including without reference to geographical location, can increase productivity and contribute to sustainable growth in developed countries. In these circumstances, before the public administration, Ukraine has the task of creating an effective system of employment promotion that will adapt operationally to the situation on the international labour market. Realization of the task will enable to optimize the use of Ukrainian population labour potential and minimize the immigration risks of the population active part aged 15–70 years.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ЕКОНОМІЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ»

ECONOMIC DEFINITION OF CONCEPT «MEDICAL SERVICES»

УДК 338.46:614

Ковтуненко Ю.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет
Волощук Л.О.
д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет
Котець І.О.
студент
Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянуто економічне визначення поняття медичної послуги. Виявлено зв'язок між поняттями медичної послуги та медичної допомоги. Були виділені ознаки, характерні саме для медичної послуги. Встановлено, що медична послуга є категорією, яка залежить від багатьох факторів. У роботі надано класифікацію медичних послуг за різними ознаками.
Ключові слова: *медицина, послуги, визначення, класифікація, економічна категорія.*

В статье рассмотрено экономическое определение понятия медицинской услуги. Выявлена связь между понятиями медицинской услуги и медицинской помощи. Были выделены признаки, характерные именно для медицинской услуги. Установлено, что медицинская услуга является категорией, которая зависит от многих факторов. В работе представлена классификация медицинских услуг по различным признакам.
Ключевые слова: *медицина, услуги, определение, классификация, экономическая категория.*

The definition of the concept of medical service was considered in the article. The connection between the concepts of medical service and medical care is revealed. Characteristics of the medical service were distinguished. It has been established that medical service is a category that depends on many factors. The article presents the classification of medical services.
Key words: *medicine, services, definition, classification, economic category.*

Постановка проблеми. Охорона здоров'я завжди займала одне із провідних місць у сфері виробництва послуг та у житті суспільства, оскільки від неї залежить якість життя населення. Ця залежність здійснюється насамперед через надання медичних послуг, визначення яких нині стикається з деякими труднощами, адже єдине загальноприйняте розуміння понять відсутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі медичних послуг приділяли увагу багато науковців різних сфер діяльності, в тому числі економіки, таких як С.В. Антонов [1] і А. Герц [3] (розглядали договір надання платних медичних послуг), Л.О. Буравльов [2] (аналізував регулювання державного управління у сфері приватної медичної діяльності), В.В. Дудка [4] (виявив переваги приватної медицини), К.В. Павлюк [5] (удосконалював механізми фінансування медичних послуг в Україні), А.В. Устинов [6] і О.В. Чехун [7] (надали характеристику платних медичних послуг) та інші.

Незважаючи на достатню кількість авторів, що розглядали сутність медичної послуги, мало уваги приділялося її виокремленню в окрему економічну категорію.

Постановка завдання. Мета статті – надати визначення та класифікацію медичних послуг як економічної категорії, визначити її відмінності від інших послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття медичної послуги не має точного визначення ні у нормативних актах, ні у науковій літературі. Є декілька напрямів, за якими вчені розглядають це поняття, однак єдино прийнятого визначення жодне з них досі не набуло.

За одними джерелами, медичні послуги – це особливий вид господарської діяльності в медичних закладах, спрямованої на поліпшення здоров'я або покращення зовнішнього вигляду [1, с. 43]. В інших джерелах медичні послуги порівнюють із технологічним процесом, який має платний характер і є частиною медичної допомоги [7, с. 214].

«Медична допомога» та «медичні послуги» – дуже близькі за своїм значенням поняття. Однак і у питанні відмінності цих понять є різні думки:

– медична послуга є частиною медичної допомоги;

– медична допомога надається у бюджетних установах на безоплатній основі, а медичні послуги – у приватних на платній основі. Таке розмежування не зовсім точне, оскільки і у бюджетних установах є низка платних послуг, і у приватних установах можуть надати медичну допомогу;

– «медична допомога» – це медичний термін, а «медична послуга» – економічний [3, с. 225].

Медична послуга виділяється як окремий вид економічної діяльності з усіма притаманними для неї ознаками. Як і будь-яка інша послуга, вона має нематеріальний вид, але можна виділити характерні саме для медичної послуги ознаки:

– суб'єктивний характер – зміст послуги майже завжди залежить від того, хто її надає (наприклад, для лікування болю в суглобах різні лікарі можуть призначати різні процедури та прописувати зовсім не схожі між собою ліки);

– індивідуальний характер – так само зміст послуги залежить і від того, кому вона надається (вік, стать, матеріальне становище, наявність інших хвороб тощо);

– не визначена вартість до завершення виконання послуги – в лікуванні не завжди вдається точно передбачити час повного одужання пацієнта, постійно вносяться корективи, тому вартість медичної послуги остаточно визначається лише після завершення процесу лікування;

– складні розрахунки вартості – під час визначення собівартості медичної послуги шаблонні розрахунки можуть використовуватися лише частково, оскільки кожен окремий випадок надання послуги має свої особливості (залежить від лікаря, пацієнта, місця, тривалості, труднощів, що виникли, тощо).

Отже, з економічного погляду, медична послуга є категорією, яка залежить від багатьох факторів та собівартість якої важко визначити [5, с. 71–72]. Тому аналіз медичних послуг необхідно починати з їх класифікації, що дасть змогу зменшити невизначеність у розрахунках.

Медичні послуги можна класифікувати за багатьма ознаками. Розглянемо основні з них.

I. За видами медичної практики:

1) лікувальні. Основний вид медичної послуги, який має найбільшу питому вагу в загальній кількості послуг, що надаються медичними закладами;

2) діагностика та аналізи. Такі послуги є супровідними до лікувальних (хоча лікування не завжди може знадобитися після діагностики);

3) оздоровчо-профілактичні. Часто споживачами таких послуг є різні установи, які укладають угоди з оздоровчими закладами на профілактику своїх працівників;

4) консультації. Цей вид послуг характерний для приватної медичної практики і в останні роки набуває значного попиту у населення.

II. За складністю:

1) прості – складаються з однієї чи декількох процедур;

2) складні – складаються з багатьох процедур.

III. За формою власності медичного закладу:

1) у державних закладах. Більшість клінік та медичних центрів України мають саме таку форму власності, вони фінансуються за рахунок бюджету країни та ведуть документацію відповідно до норм бюджетних організацій;

2) у приватних закладах. Отримати медичну допомогу у приватних медичних центрах можна швидше, ніж у бюджетних, та, як правило, такі послуги є більш якісними, оскільки у приватних закладах обладнання краще, але і вартість послуг відповідно вища;

3) у комунальних установах [2, с. 63–64].

IV. За формою оплати:

1) платні;

2) безкоштовні. Характерні для бюджетних медичних закладів та різних соціальних програм. Так, наприклад, у 2017 році була запроваджена програма «Доступні ліки», згідно з якою визначився перелік безкоштовних ліків для тих, хто отримував рецепт за цією програмою [6].

V. За часом виконання:

1) короткострокові;

2) довгострокові.

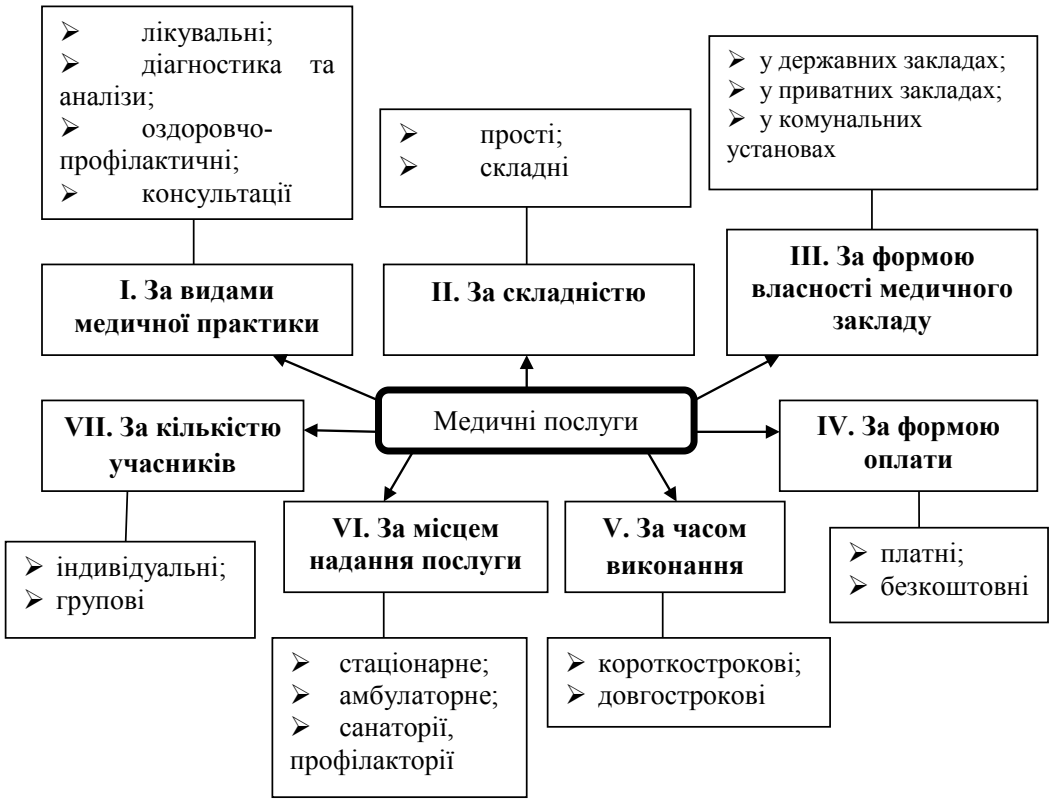


Рис. 1. Класифікація медичних послуг

VI. За місцем надання послуги:

1) стаціонарне – лікування у медичних закладах, які надають ліжко-місце, без переміщення пацієнта додому;

2) амбулаторне – лікування пацієнта вдома або відвідування ним медичного закладу (поліклініки);

3) санаторії, профілакторії [4, с. 47–48].

VII. За кількістю учасників:

1) індивідуальні;

2) групові.

На рис. 1 відобразимо схематично цю класифікацію.

Під час аналізу собівартості медичної послуги слід починати з визначення форми оплати, оскільки вона показує, звідки буде відбуватися фінансування: за рахунок споживача чи бюджету. Потім визначається вид медичної практики та складність послуги, місце надання послуги та час виконання.

Лише беручи до уваги всі фактори, можна сподіватися на максимально точні результаті розрахунків. Так, стаціонарне довгострокове лікування має більші витрати, ніж амбулаторне короткострокове.

Висновки з проведеного дослідження. Після аналізу різних наукових джерел було виявлено, що єдиного визначення поняття медичної послуги немає. Багато науковців ототожнюють його з близьким за змістом поняттям медичної допомоги, але навіть характер порівняння цих понять у різних авторів відрізняється.

Як економічна категорія медична послуга має низку особливостей, які необхідно враховувати під час її аналізу та фінансових розрахунків. Крім того, є ознаки відмінності медичної послуги від інших послуг. Для спрощення аналізу рекомендується використовувати класифікацію медичних послуг, і у роботі наведена узагальнена схема такої класифікації.

У подальших дослідженнях рекомендується шукати таке визначення поняття медичної послуги, яке б змогло об’єднати в собі усі наявні та було прийняте на офіційному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов С.В. Договір про надання платних медичних послуг – від укладання до виконання / С.В. Антонов // Управління закладом охорони здоров’я. 2007. № 5. С. 42–46.

2. Буравльов Л.О. Правове регулювання державного управління у сфері приватної медичної діяльності (теоретико-методологічні засади) / Л.О. Буравльов // Здоров’я нації. 2008. № 1(5). С. 62–64.

3. Герц А. Окремі аспекти договору про надання медичних послуг / А. Герц // Вісник Львівського університету. Серія «Юридична». 2012. Вип. 56. С. 223–228.

4. Дудка В.В. Переваги приватної медицини та вигоди держави у підтримці розвитку приватного сектору системи охорони здоров’я України / В.В. Дудка // Державне управління: удосконалення та розвиток. Академія муніципального управління. 2012. № 1. С. 47–48.

5. Павлюк К.В. Удосконалення механізмів фінансування медичних послуг в Україні / К.В. Павлюк // Фінанси України. 2016. № 2. С. 64–82.

6. Устинов А.В. Розширено перелік платних медичних послуг [Електронний ресурс] // Український медичний часопис. 2016. URL: http://www.umj.com.ua/article/101150/rozshireno-perelik-platnih-medichnih-poslug. – Назва з екрану.

7. Чехун О.В. Надання платних медичних послуг: цивільно-правові аспекти / О.В. Чехун // Часопис Київського університету права. 2010. № 2. С. 213–216.

REFERENCES:

1. Antonov S.V. (2007) Dohovir pro nadannia platnykh medychnykh posluh – vid ukladannia do vykonannia [Contract for the provision of paid medical services – from the conclusion to the Execution]. Upravlinnia zakladom okhorony zdorov'ia, no. 5, pp. 42–46. (in Ukrainian)

2. Buravl'ov L.O. (2008) Pravove rehuliuvannia derzhavnoho upravlinnia u sferi pryvatnoi medychnoi diial'nosti (teoretyko-metodolohichni zasady) [Legal regulation of public administration in the field of private medical activities (theoretical and methodological principles)]. Zdorov'ia natsii, no. 1(5), pp. 62-64. (in Ukrainian)

3. Herts A. (2012) Okremi aspekty dohovoru pro nadannia medychnykh posluh [Separate aspects of the contract for the provision of medical services]. Visnyk L'vivs'koho universytetu, no. 56, pp. 223–228. (in Ukrainian)

4. Dudka V.V. (2012) Perevahy pryvatnoi medytsyny ta vyhody derzhavy u pidtrymtsi rozvytku pryvatnoho sektoru systemy okhorony zdorov'ia Ukrainy [The advantages of private medicine and the benefits of the state in supporting the development of the private sector of the health care system of Ukraine]. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. Akademiia munitsypal'noho upravlinnia, no. 1, pp. 47–48. (in Ukrainian)

5. Pavliuk K.V. (2016) Udoskonalennia mekhanizmiv finansuvannia medychnykh posluh v Ukraini [mprovement of mechanisms for financing medical services in Ukraine]. Finansy Ukrainy, no. 2, pp. 64–82. (in Ukrainian)

6. Ustynov A.V. (2016) Rozshyreno perelik platnykh medychnykh posluh [An expanded list of paid medical services]. Ukrains'kyj medychnyj chasopys, available at: http://www.umj.com.ua/article/101150/rozshireno-perelik-platnih-medichnih-poslug (Accessed 13 Dec 2018). (in Ukrainian)

7. Chekhun O.V. (2010) Nadannia platnykh medychnykh posluh: tsyvil'no-pravovi aspekty [Granting paid medical services: civil-law aspects]. Chasopys Kyivs'koho universytetu prava, no. 2, pp. 213–216. (in Ukrainian)

Kovtunenko Yu.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Accounting, Analysis and Audit
Odessa National Polytechnic University
Voloshchuk L.O.
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit,
Odessa National Polytechnic University
Kotets I.O.
Student
Odessa National Polytechnic University

ECONOMIC DEFINITION OF CONCEPT «MEDICAL SERVICES»

Health has always occupied one of the leading places in the field of production services and in the life of society. Despite the sufficient number of authors considering the nature of the medical service little attention was paid to medical service as a separate economic category.

The purpose of the article is to define and classify health services as an economic category and to define its differences from other services.

Medical services are a special type of economic activity in medical institutions aimed at improving health or improving the appearance. Medical care and Medical services are very similar. Some scientists believe that medical service is a part of medical care, as well as that medical care is provided in state institutions on a free basis, and medical services are provided in private on a fee basis. This distinction is not very accurate, as there are a number of paid services in state institutions and in private institutions medical care can be provided.

Medical service has some individual characteristic. Some of them are: the subjective character; individual character; costs is hard to define until the completion of the service; complex calculations of costs.

Medical service can be classified by many features. Some of them were presented in the article: types of medical practice (medical, diagnostics and analyzes, health-preventive, counseling); complexity (simple, complex); the form of the property of a medical institution (in public institutions, in private institutions, in communal institutions); form of payment (paid, free); time of execution (short-term, long-term); the place of provision of services (in-patient, out-patient, sanatorium, dispensary); number of participants (individual, in groups).

As an economic category, a medical service has a number of features that need to be taken into account during its analysis and financial calculations. In addition, medical services have a lot of differences from other kinds of services. To simplify the analysis, it is recommended to use the classification of medical services.

ПРИКЛАДНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

APPLIED FEATURES OF DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP IN THE CONDITIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 331.105.6

Мороз О.С.
к.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Запорізька державна інженерна академія

У статті розглянуті підходи до розбудови соціального партнерства між роботодавцями й найманими працівниками за наявності конфлікту інтересів сторін, а також певні прикладні особливості управління соціальними відносинами між ними в умовах промислового підприємства як можливого шляху реалізації внутрішньої соціальної політики організації.
Ключові слова: *соціальна відповідальність, соціальна політика, соціальний діалог, соціальні відносини, соціальне партнерство.*

В статье рассмотрены подходы к развитию социального партнерства между работодателями и наемными работниками при наличии конфликта интересов сторон, а также определенные прикладные особенности управления социальными взаимоотношениями между ними в условиях промышленного предприятия в качестве возможного пути реализации внутренней социальной политики организации.
Ключевые слова: *социальная ответственность, социальная политика, социальный диалог, социальные взаимоотношения, социальное партнерство.*

The article considers approaches to developing social partnership between employers and employees in the presence of a conflict of interests of the parties, as well as certain applied management features of social relations between them in the conditions of an industrial enterprise as a possible way of implementing the internal social policy of the organization.
Key words: *social responsibility, social policy, social dialogue, social relations, social partnership.*

Постановка проблеми. У ринкових умовах мало не всі сфери бізнес-активності організації, що функціонує в промисловості, включають соціально значущі компоненти. Такий стан справ вимагає переходу управління бізнесом до соціально-орієнтованої концепції (англ. *Total Responsibility Management, TRM*), яка полягає у збільшенні уваги до вимог різних «зацікавлених сторін», під впливом яких перебуває організація, та чіткого визначення «зон відповідальності» кожного з учасників економічних відносин. Особливу актуальність вирішення проблем відносин між власниками бізнесу та громадянами, що беруть участь у реалізації бізнес-процесів, має саме в Україні – країні, в якій протягом десяти років пройшло дві революції («помаранчева революція» та «революція гідності»), підґрунтям яких були невирішені проблеми узгодження соціальної відповідальності усіх сторін суспільства та постійно зростаюча соціальна напруженість у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та окремим аспектам, пов'язаним із соціальною відповідальністю окремих сторін життєдіяльності бізнесу і суспільства загалом, а також розвитком соціального партнерства між цими сторонами, присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених, таких як А.І. Амоша, В.П. Антонюк, Т.І. Артьомова, В.П. Вишневський, В.М. Геєць, О.А. Грішнова, Ю.С. Залознова, Л.А. Збаразська, А.М. Колот, Є.М. Лібанова, О.Ф. Новикова, І.М. Царик, Л.В. Шинкарук та багато інших. У дослідженнях вітчизняних учених стосовно соціального партнерства увага зосереджена на таких питаннях, як: [1]

– визначення концептуальних орієнтирів та розмежування змісту соціальної відповідальності в межах впроваджуваної соціальної політики як на рівні держави загалом, так і в окремих галузях та бізнес-структурах зокрема;

– вирішення протиріч інтересів бізнесу та найманих працівників з урахуванням інтересів як учасників бізнесу, так і громади певних регіонів та суспільства загалом;

– еволюція та розвиток теоретичних поглядів на корпоративну соціальну відповідальність бізнесу та її наслідки;

– сприймання суспільством відповідальності бізнесу як перед власними найманими працівниками, так і перед громадами регіонів функціонування бізнесу та країною в цілому.

При цьому, на наш погляд, потребують подальшого дослідження питання, пов'язані з практичною реалізацією заходів як внутрішньої, так і зовнішньої соціальної політики бізнесу загалом і бізнесу в провідних галузях промисловості зокрема.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз підходів до розбудови соціального партнерства та певних прикладних особливостей управління соціальними відносинами в умовах промислового підприємства як можливого шляху реалізації внутрішньої соціальної політики організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення ефективного ведення бізнесу в сучасних умовах неможливе без налагодження організацією тісних зв'язків із клієнтами, партнерами та іншими «зацікавленими сторонами», включаючи регуляторні органи, з одного боку, а також без опори організації на всебічну систему захисту інтересів усіх учасників економічних відносин, не тільки гарантованою державою, а й сприйману суспільством загалом, з іншого боку. Таким чином, реа-

лізація соціально-орієнтованої концепції загального управління передбачає, що ледве чи не в усі сфери бізнес-діяльності організації в більшому або меншому ступені мають бути включені соціально значущі компоненти. При цьому необхідно враховувати наявність *конфлікту інтересів сторін*, який полягає в тому, що соціальним партнерам необхідно досягти згоди й одночасно приймати рішення зі взаємно суперечливих завдань, розуміючи, що бажані результати можуть бути досягнуті тільки за прийняття спільних рішень, які не завжди відображають інтереси сторін. Серед найбільш поширених у світі варіантів побудови соціальних відносин як у суспільстві в цілому, так і в окремих бізнес-структурах зокрема, можна зазначити такі [2, с. 78–96]:

– безумовне та своєчасне і в повному обсязі виконання з боку усіх учасників соціальних відносин встановлених в країні законодавчими та іншими нормативно-регулючими актами вимог, що має забезпечувати соціальний мир як у суспільстві загалом, так і в окремих регіонах країни та окремих організаціях зокрема (так звана модель «*корпоративного егоїзму*»);

– бізнес, крім виконання встановлених вимог до ведення бізнесу та сплати податків, повинен додатково нести певні, визначені на державному, галузевому, територіальному та корпоративному рівнях (шляхом підписання відповідних угод та договорів), соціальні зобов'язання шляхом участі у реалізації зумовлених та чітко визначених соціальних заходів, програм та проектів, а інші учасники соціальних відносин (органи центральної влади та місцевого самоврядування, наймані працівники та пересічні громадяни), зі свого боку, мають докладати певних зусиль зі сприяння всебічному розвитку та процвітанню бізнесу (так звана модель «*корпоративного альтруїзму*»);

– бізнес, крім виконання встановлених вимог до ведення бізнесу та сплати податків, має самостійно визначати певний обсяг додаткових соціальних зобов'язань та сфер відповідальності, вирішення яких у кінцевому рахунку сприяє розвитку самого бізнесу та забезпеченню умов його подальшого процвітання (так звана модель «*розумного егоїзму*», або «*корпоративної соціальної відповідальності*»). Це такі соціальні зобов'язання та сфери соціальної відповідальності бізнесу, що забезпечують як поточне, так і в довгостроковій перспективі створення сприятливого соціального оточення бізнесу та збільшення його привабливості для:

а) найманих працівників – дотримання трудових прав і гідної винагороди за роботу, збільшення рівня їх доходів та соціальних пільг, поліпшення умов праці найманих працівників та охорони праці, забезпечення безпеки й здоров'я на робочому місці, розвитку й підтримки персоналу тощо;

б) власників бізнесу – виплата дивідендів, підвищення вартості бізнесу та його активів тощо;

в) контрагентів, що мають стосунки з бізнесом, – постачальники, клієнти та покупці, завдяки тому, що складається в сприятливі умови ціноутворення, підвищується якість товарів (виконаних робіт та наданих послуг), дотримуються етичні норми ведення бізнесу, конкуренції й реклами, наявність турботи про здоров'я й безпеку споживачів тощо;

г) громади регіону функціонування бізнесу – забезпечення нормального співіснування виробництва й жителів регіонів присутності бізнесу, охорона навколишнього середовища та забезпечення екологічної безпеки виробництва, зайнятість населення у конкретному регіоні, ощадливе споживання природних ресурсів і їх повторне використання, утилізація відходів, реалізація певних соціальних проектів та ініціатив населення цього регіону тощо;

д) органів центральної влади та місцевого самоврядування – співучасть у соціально-економічному розвитку територій за напрямами, як таких, що зачіпають основну діяльність організації, так і таких, що не є стосовними до основної її діяльності (включаючи благодійні програми соціального й культурного розвитку), підтримка суспільних ініціатив, інститутів громадянського суспільства, спрямованих на створення позитивного іміджу організації та сприятливого ставлення до неї як місцевих громад загалом, так і представників органів виконавчої влади зокрема.

Залежно від обраної бізнесом тієї чи іншої моделі побудови соціальних відносин необхідно вирішувати основи та напрями формування єдиної соціальної політики організації – комплексу заходів, що забезпечують досягнення визначених стратегічних цілей за рахунок соціального партнерства усіх учасників бізнес-діяльності та соціальної відповідальності усіх сторін, пов’язаних із діяльністю організації.

У загальному вигляді соціальну політику бізнесової організації можна представити як політику, яка:

а) регулює відносини між окремими соціальними суб'єктами, (спільнотами, групами й окремими індивідами) та організацією загалом, а також між самими соціальними суб'єктами в цій організації;

б) покликана вирішувати суперечності між незбіжними інтересами різних соціальних суб'єктів організації, а також між поточними й перспективними інтересами самої організації.

Виходячи з цього, процес розроблення та формування єдиної соціальної політики організації за своїм змістом має включати такі складові частини:

– аналіз соціально-економічного становища окремих соціальних груп організації та відношення до неї населення регіону її перебування, прогноз щодо динаміки показників;

– визначення цілей і деталізація завдань для досягнення визначеної стратегічної мети органі-

зації через реалізацію її соціальної політики (політики соціального партнерства та політики соціальної відповідальності);

– виявлення слабких сторін організації та загроз подальшому розвитку організації у зв'язку з невирішенням наявних соціальних проблем як кожної з соціальних груп, що складають її трудовий колектив, так і соціальних груп соціального зовнішнього оточення організації;

– розроблення заходів, певних соціальних проектів та програм, спрямованих на вирішення (повне або часткове) наявних соціальних проблем, насамперед таких, що викликають можливість виникнення найбільших загроз та соціальних конфліктів;

– пошук і визначення джерел фінансування розроблених заходів, певних соціальних проектів та програм щодо вирішення окремих соціальних проблем та визначення конкретних суб'єктів, відповідальних за їх формування і реалізацію, включаючи контроль цього процесу.

Виходячи з вищевикладеного, соціальну політику бізнесової організації необхідно поділяти на:

а) соціальну політику, спрямовану на вирішення соціальних проблем та визначення соціальних відносин між найманими робітниками з адміністрацією (як повноважним представником власника бізнесу), а також соціальних відносин між певними трудовими колективами, задіяними в бізнес-процесах організації, та найманими робітниками;

б) соціальну політику організації, що спрямована на вирішення певних соціальних проблем як населення території, на якій здійснює свою діяльність організація, так і суспільства загалом – зовнішню соціальну політику, політику, яка передбачає спеціальні методи діяльності організації як на території її присутності, так і у взаєминах із владою й суспільством.

Основним інструментом формування та реалізації внутрішньої соціальної політики є процес укладення колективних договорів, у яких прописуються певні соціальні норми відносин та гарантій співробітників, що доволі чітко визначено на законодавчому рівні України [3].

Формування зовнішньої соціальної політики організації здійснюється під час проведення соціального діалогу на галузевому та територіальному рівнях, що також певною мірою визначається чинним законодавством України [4]. Але формування та реалізація зовнішньої соціальної політики багато в чому залежить від взаємодії бізнесової організації із зовнішнім середовищем та залежить, зокрема, від таких чинників:

– ступеня зв'язку між існуванням та розвитком бізнесу та розвитком території і громади в регіоні існування бізнесу – якою мірою є межа між працівниками, безпосередньо задіяними в бізнес-структурах організації, і членами їхніх родин, а також іншим населенням території присутності бізнесу, та наскільки інтереси всього населення території та його благополуччя пов'язані з організацією, а вирішення їх проблем є однією з умов благополуччя самої організації;

– того, наскільки впливає на діяльність організації, на результати функціонування бізнес-структур організації наявність її позитивного іміджу, одним з найпростіших шляхів створення якого є добродійність – надання матеріальної допомоги й спонсорської підтримки на підставі звернення громадян, громадських організацій, органів державного управління й місцевого самоврядування, політичних партій, недержавних об'єднань;

– доцільності та обґрунтованості соціального інвестування – реалізації соціальних заходів, проектів та програм, що характеризується високою якістю та збалансованістю ресурсів і джерел їх отримання, орієнтацією на кінцевий результат і наступною оцінкою ефективності реалізації визначених соціальних заходів, проектів та програм як для замовників інвестицій, так і для інвесторів;

– ступеня розмежування зон відповідальності (шляхом їх уточнення й регламентації) між сторонами соціального партнерства (бізнесом, владою й суспільством) за спільного вирішення певних соціальних проблем та загального розв'язання суспільно значущих питань.

Особливої уваги потребує розгляд саме напрямів формування та методів реалізації внутрішньої соціальної політики на промислових підприємствах. Це зумовлено низкою факторів, зокрема таких, як:

а) застарілі норми законодавчого регулювання (понад 25 років) зазначених питань, що не завжди відображають існуючі потреби;

б) заходи, проекти та програми, реалізація яких передбачається внутрішньою соціальною політикою, безпосередньо пов'язані з почуттям справедливості, і «перекоси» в цій політиці, як правило, приводять до виникнення соціальної напруженості і конфліктів;

в) промисловість є в Україні сферою діяльності, де більшою мірою, ніж в інших сферах діяльності, «легалізовані» як виплати заробітної плати, так і надання соціальних пільг, гарантій та компенсацій працюючим.

Серед напрямів реалізації внутрішньої соціальної політики на промислових підприємствах найбільш розповсюдженими є, зокрема, такі [5, с. 297–299]:

– створення й забезпечення нормальних умов здійснення трудової діяльності й зайнятості трудового колективу;

– забезпечення тісного взаємозв'язку між результатами роботи й заробітною платою трудящих як основного показника їхнього рівня доходів, а також моральною й матеріальною винагородою працівників за їхню працю;

– перевищення певних соціальних норм та гарантій над встановленими державними соціальними стандартами;

– турбота про зміцнення здоров'я працівників організації та членів їхніх родин;

– розвиток фізичної культури й аматорського спорту, організація дозвілля й вирішення певних побутових питань співробітників організації;

– надання певного спектру соціальних пільг та гарантій для співробітників і членів їх родин, зокрема таких, як:

а) доставка працівників, які проживають у віддалених мікрорайонах, на роботу й додому;

б) матеріальна допомога працівникам у разі одруження, народження дитини, у випадку смерті близьких родичів, а також надання їм додаткових оплачуваних відпусток у цих випадках;

в) матеріальна допомога робітницям, що перебувають у відпустці по догляду за дитиною до досягнення певного віку;

г) часткова компенсація витрат на відпочинок членів родини й оздоровлення дітей і таке інше;

– реалізація молодіжної політики в організації, спрямованої на її професійне зростання й розвиток науково-технічної творчості молоді;

– надання певної адресної допомоги соціально незахищеним категоріям, що працюють в організації, – багатодітним родинам працівників, працюючим в організації самотнім матерям, родинам працівників, які мають дітей-інвалідів, а також опіка над такими дітьми, що є їхніми єдиними годувальниками, родинам, які втратили годувальника у зв'язку із травмою на виробництві, тощо;

– надання соціальних пільг та гарантій колишнім працівникам організації, що перебувають на пенсії, тощо.

При цьому важливим залишається впровадження методики реалізації внутрішньої соціальної політики, яка могла б забезпечити дотримання інтересів усіх сторін: бізнес міг би чітко бюджетувати витрати та спрямовувати їх на досягнення поставленої мети і вирішення визначених завдань, а наймані працівники бачили б, що додатковий дохід розподілявся між ними певним чином справедливо та відповідав би їх побажанням.

Як приклад реалізації внутрішньої соціальної політики методом «кафетерію» можна навести практику функціонування системи індивідуальних соціальних пакетів, що застосовується на підприємствах промислового холдингу «Метінвестхолдінг».

Особливістю реалізації цієї соціальної політики є залучення до джерел її фінансування як коштів безпосередньо промислового підприємства, передбачених його бюджетом для реалізації власної соціальної політики, так і коштів профспілкової організації цього підприємства, передбачених бюджетом цієї організації на відповідні витрати. Також спільним рішенням Адміністрації і Профспілкового комітету підприємства на підставі моніторингу фактичного використання коштів передбачено щорічно визначати основні напрями соціальної політики (опції, що входять у соціальний пакет). Наприклад, на металургійному комбінаті «Запоріжсталь», що входить до «Метінвестхолдінгу», як система індивідуальних соціальних пакетів «Мій вибір» передбачено 34 заходи (опції) соціального спрямування, які згруповані по 3 напрямах, а саме:

• «Моя сім'я» – 9 заходів, зокрема такі як надання знижки під час страхування від нещасних випадків цивільної відповідальності власників транспортних засобів, надання комплекту першокласника або шкільних наборів учням інших вікових груп, надання оплачуваного дня батькам першокласника і батькам випускника (середньої школи / ліцею / гімназії) для їх участі в урочистій лінійці та/або випускному вечорі, надання знижки (60 грн. / міс.) на послуги мобільного зв'язку працівникам, які не користуються послугами корпоративного мобільного зв'язку, надання одноразової матеріальної допомоги під час вступу в шлюб (2000 грн.), а також молодим працівникам, які повернулися на підприємство після закінчення строкової служби в лавах Збройних сил України і демобілізованих після участі в ООС (1000 грн.), а також певні пільги з працевлаштування членів сім'ї;

• «Навчання і розвиток» – 6 заходів, в тому числі: надання оплачуваної виробничої та переддипломної практики на комбінаті для дітей працівників, якщо на підприємстві є вакантні робочі місця за такою спеціальністю, а також безоплатної практики для дітей працівників, якщо вакансії відсутні, виплата іменної стипендії дітям працівників підприємства, які навчаються у вищих навчальних закладах та мають встановлений рівень академічної успішності (800 грн./міс.), надання інформаційно-консультаційних послуг дітям працівників комбінату, учням старших класів, ліцеїв та коледжів на курсах із підготовки до здачі іспитів, а також працівникам на ІТ-курсах та курсах з англійської мови (у вільний від роботи час, за наявності груп);

• «Здоров'я і відпочинок» – напрям соціальної політики, що охоплює 19 заходів, з яких за майже половину (9) несе відповідальність адміністрація підприємства, а за інші 10 заходів відповідальним є профспілковий комітет. До зони відповідальності адміністрації належать, зокрема, такі напрями соціальної політики, як: оплата за рахунок коштів підприємства базової (стандартної) програми добровільного медичного страхування (ДМС), пільги з розширення програми ДМС з оплатою різниці працівником, пільги страхування здоров'я членів сім'ї за програмою ДМС (розширеної) за рахунок коштів працівника, надання знижки на діагностичне обстеження працівника в багатопрофільному медичному центрі «Юліс», надання

абонемента для занять спортом на Фітнес Арені SPORT LIFE Запоріжжя за рахунок коштів підприємства, надання працівникам-донорам, які здали кров не менше 3-х разів протягом року, додаткового дня оплачуваної відпустки, надання продуктового набору працівникам-донорам за кожної дачі крові, надання дітям працівників можливості безкоштовного відвідування дитячих новорічних вистав у ПК «Металургів» із врученням солодких подарунків, компенсація вартості 1 проїзду (туди і назад) на будь-якому виді транспорту (авіа / потяг / автобус) 1 раз на рік в період відпустки, згідно із затвердженим графіком відпусток, за пред'явлення іменного квитка (до 800 грн.). Серед напрямів соціальної політики, що входять до зони відповідальності профспілкового комітету, виділяють такі, як: надання можливості придбання працівником за пільговою ціною путівки до санаторію-профілакторію як для особистого оздоровлення (до 2-х разів на рік), так і оздоровлення для 1 члена сім'ї, оздоровлення працівників у санаторіях України за пільговою ціною (з урахуванням графіка відпусток за наявності путівки), надання путівки за пільговою ціною для оздоровлення дитини працівника підприємства в дитячому оздоровчому центрі, пільги під час оплати одноденних екскурсій вихідного дня (2 квитки 1 раз в рік згідно із затвердженим графіком поїздок) у складі групи, надання за рахунок коштів підприємства 2 квитків на циркову виставу (1 раз у рік – до Дня металурга і гірника / Дня народження комбінату), надання за рахунок коштів підприємства 2 квитків на відвідування футбольного матчу на стадіоні «Славутич Арена» (1 раз на рік), надання за рахунок коштів підприємства 2 квитків на відвідування екскурсії по Запоріжжю (1 раз на рік), пільги під час оплати поїздки до Аквапарку «Острів скарбів» у смт. Кирилівка (1 раз на рік для працівника і одного члена сім'ї).

По кожному з передбачених соціальною політикою заходів (опцій) визначена певна кількість балів («ціна» опції), яка коливається від 5 до 30 балів.

Алгоритм реалізації внутрішньої соціальної політики з використанням на промисловому підприємстві цього методу передбачає:

– право кожного працівника підприємства на вибір будь-яких опцій соціального пакету (незалежно від спрямування пільг) на загальну суму не більше 100 балів (вибір здійснюється 1 раз на рік до формування загального бюджету). Опції, які поширюються на членів родини, надаються за своєчасного пред'явлення копій відповідних документів;

– право на отримання соціальних пільг на свій розсуд в обсязі 100 персональних балів, які діють до кінця поточного періоду працівником, прийнятим на роботу в період циклу дії опцій. Всі невикористані працівником протягом року опції (бали), незалежно від причини, анулюються без будь-якої компенсації.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на те, що запровадження реалізації внутрішньої соціальної політики методом «кафетерію» має певні дискусійні моменти, а також потребує можливого уточнення безпосередньо формування заходів (опцій), що складають напрями внутрішньої соціальної політики промислового підприємства, необхідно зазначити, що такий метод реалізації соціальної відповідальності бізнесу має певні суттєві позитивні складники, що визначає можливість та необхідність його впровадження та подальшого удосконалення. Аналогічний метод на початку 2000-х років було впроваджено на одному з найбільших металургійних комбінатів – Магнітогорському металургійному комбінаті (Росія). Незважаючи на те, що через кілька років використання цього методу реалізації внутрішньої соціальної політики він не знайшов подальшого розвитку, практика його застосування підтверджує як позитивний вплив такого підходу до реалізації соціальних взаємовідносин на формування трудового потенціалу організації по шляху «задоволеність – лояльність – залученість», так і можливість його ефективного використання не лише щодо офісних працівників, а й на промислових підприємствах для широкого кола робітників різноманітних професій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мороз О.С. Узгодження соціальної відповідальності влади, бізнесу, громадян / Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: колективна монографія за заг. ред. Г.Г. Півняка. Дніпропетровськ: Нац. гірн. ун-т, 2014. Т. 1. С. 152–158.

2. Колот А.М., Грішнова О.А., Брінцева О.Г., Герасименко О.О. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева, О.О. Герасименко. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.

3. Про колективні договори і угоди: Закон України від 01.07.1993 р. № 3356-XII // ВВР. 1993. № 36. Ст. 361.

4. Про соціальний діалог в Україні: Закон України від 23.12.2010 р. № 2862-VI. // ВВР. 2011. № 28. Ст. 255.

5. Мороз О.С. Управління людськими ресурсами: навчальний посібник / О.С. Мороз. Запоріжжя: ЗДІА, 2015. 324 с.

REFERENCES:

1. Moroz O.S. (2014) Uzhodzhennya sotsial'noyi vidpovidal'nosti vlady, biznesu, hromadyan [Harmonization of social responsibility of authorities, business, citizens] / Sotsial'na vidpovidal'nist' vlady, biznesu, hromadyan: kolektyvna monohrafiya za zah. red. H.H. Pivnyaka. Dnipropetrovs'k: Nats. hirn. un-t, T. 1, ss. 152–158. (in Ukrainian)

2. Kolot A.M., Hrishnova O.A., Brintseva O.H., Herasymenko O.O. (2012) Sotsial'na vidpovidal'nist': teoriya i praktyka rozvytku: monohrafiya [Social responsibility: the theory and practice of development: monograph] / A.M. Kolot, O.A. Hrishnova, O.H. Brintseva, O.O. Herasymenko. K.: KNEU, 501 s. (in Ukrainian)

3. Pro kolektyvni dohovory i uhody: Zakon Ukrayiny (1993) [About Collective Agreements and Agreements: Law of Ukraine] vid 01.07.1993 r. № 3356-XII // VVR. № 36. St. 361 (in Ukrainian)

4. Pro sotsial'nyy dialoh v Ukrayini: Zakon Ukrayiny (2011) [On Social Dialogue in Ukraine: The Law of Ukraine] vid 23.12.2010 r. № 2862-VI // VVR. № 28. St. 255 (in Ukrainian)

5. Moroz O.S. (2015) Upravlinnya lyuds'kymy resursamy: navchal'nyy posibnyk [Human Resources Management: Textbook] / O.S. Moroz. Zaporizhzhya: ZDIA, 324 s.

Moroz O.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at the Department of
Management Organization and Project Management
Zaporizhzhya State Engineering Academy

APPLIED FEATURES OF DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP IN THE CONDITIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the current market conditions, almost all of the business activities of the organization operating in the industry include socially significant components, which requires an increase in the requirements of the various "stakeholders" under the influence of the organization and a clear definition of "zones of responsibility" of each of the participants economic relations. In this case, there is a need to consider the existence of a conflict of interests of the parties, which consists in the fact that social partners need to reach agreement and simultaneously make decisions on mutually controversial tasks, realizing that the desired results can only be achieved by making joint decisions that do not always reflect the interests of the parties .

The purpose of the study is to analyze the approaches to building social partnership and certain application features of management of social relationships in the conditions of the industrial enterprise as a possible way of implementing the internal social policy of the organization.

To achieve this goal attention is paid to highlighting the options for constructing social relations both in society as a whole and in separate business structures, in particular, the bases and directions of development and formation of a unified social policy of the organization and its components.

The article reflects the factors influencing the formation of the external social policy of the organization, which is determined during the conduct of the social dialogue at the branch and territorial levels, as well as the main directions of implementation of the internal social policy at industrial enterprises, which are the subject of negotiations at the time of conclusion of a collective agreement.

The considered certain applied management features of social relations are considered on the example of realization of internal social policy by means of functioning of the system of "individual social packages" that is used at the enterprises of the industrial holding "Metinvestholding". The system of individual social packages "My choice", implemented at the Zaporizhstal metallurgical plant (part of the "Metinvestholding"), is well covered in detail.

The algorithm of the implementation of internal social policy with the use of a method in this industrial enterprise that allows each worker to independently choose the most acceptable set of social privileges within the limits of a certain budget (the "cafeteria" method) is given. In this way, they try to ensure that the interests of all sides of social relationships are respected - the business will be able to more accurately budget expenditures and direct them to achieve the goals set for the organization and to solve the tasks set for this purpose, and hired workers would see that the additional income is distributed among them in a certain way fairly and according to their wishes.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОБОЧИМИ КОМАНДАМИ НА ЗАСАДАХ РЕГУЛЮВАННЯ ЕМОЦІЙНОГО РЕЗОНАНСУ

FEATURES OF MANAGEMENT BY WORKING TEAMS ON THE BASIS OF REGULATION OF EMOTIONAL RESONANCE

УДК 331.104.2

Хитра О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницький національний університет

У статті обґрунтовано доцільність урахування емоційного чинника в процесах командотворення. Запропоновано ідею управління командними емоціями з використанням критерія емоційного резонансу. Надано авторське трактування понять «емоційний менеджмент» та «емоційно-резонансна команда». Обґрунтовано роль лідера в досягненні емоційного резонансу. Розроблено алгоритм діагностики та розвитку емоційно-інтелектуального резонансного лідерства в робочих командах.
Ключові слова: *емоційна компетентність, емоційне вигорання, емоційне лідерство, емоційний дисонанс, емоційний інтелект, емоційний менеджмент, емоційний резонанс, емоційно-резонансна команда.*

В статье обоснована целесообразность учета эмоционального фактора в процессах командообразования. Предложена идея управления командными эмоциями с использованием критерия эмоционального резонанса. Предоставлено авторское определение понятий «эмоциональный менеджмент» и «эмоционально-резонансная команда». Обоснована роль лидера в достижении эмоционального резонанса. Разработан алгоритм диагностики и развития эмоционально-интеллектуального резонансного лидерства в рабочих командах.
Ключевые слова: *эмоциональная компетентность, эмоциональное выгорание, эмоциональное лидерство, эмоциональный диссонанс, эмоциональный интеллект, эмоциональный менеджмент, эмоциональный резонанс, эмоционально-резонансная команда.*

The expediency of taking into account the emotional factor in the processes of team building has been substantiated. The idea of controlling team emotions with the use of the criterion of emotional resonance has been suggested. The author's interpretation of the concepts of "emotional management" and "emotional and resonance team" has been proposed. The role of the leader in achieving emotional resonance has been substantiated. An algorithm for diagnostics and development of emotional and intellectual resonance leadership in working teams has been developed.
Key words: *emotional competence, emotional burnout, emotional leadership, emotional dissonance, emotional intelligence, emotional management, emotional resonance, emotional resonance team.*

Постановка проблеми. Останнім часом все більше проблем, що виникають у процесі господарської діяльності, потребують командного підходу до з'ясування їх сутності та вироблення шляхів розв'язання. В робочих командах спільною трудовою діяльністю об'єднані люди, які зазвичай мають різну освіту, кваліфікацію, вік, досвід, характер, темперамент. Звісно, ці люди постійно відчувають абсолютно різні емоції, які можуть збігатись або не збігатись, сприяти досягненню професійної спрацьованості або провокувати виникнення конфліктів, слугувати ледь помітним фоном для діяльності або інколи відігравати роль вирішального чинника в досягненні поставленої мети. Отже, все актуальнішими стають дослідження у сфері емоційного менеджменту, що є науковим напрямом, який покликаний за рахунок врахування людських емоцій підвищити ефективність праці як на рівні конкретної особистості, так і на рівні робочих команд та організації загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Емоційна складова людської поведінки є об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, Т.С. Попова та І.І. Горват-Янушевська [1] систематизують положення теоретичних концепцій та моделей емоційного інтелекту; В.В. Ровенська, Г.М. Кліндух та Н.А. Ракитянська [2] формулюють визначення та виокремлюють складові емоційної компетентності; К.М. Кащук [3] досліджує роль емоційного інтелекту в менеджменті та самоменеджменті; Г.П. Рекун та В.В. Меденець [4] аналізують вплив емоційного лідерства на управління персоналом; А.В. Холодницька [5] визначає складові емоційного інтелекту лідера; С.Г. Козловська, Г.І. Падурець, І.Б. Чудаєва [6] розробляють емоційний портрет лідера; С.Г. Дубовик та Т.І. Драбчук [7] досліджують розвиток емоційного інтелекту сучасних менеджерів; М.М. Корман [8] обґрунтовує взаємозалежність емоційного інтелекту персоналу та ефективного розвитку організації; І.І. Дидяк [9] обґрунтовує думку про те, що емоційний інтелект є невід'ємною складовою управлінського потенціалу; Ю.В. Бєлікова [10] розробляє концептуальні основи діагностики групових емоцій за допомогою соціометрії та управління емоційним станом; М.С. Дороніна та Д.Г. Михайленко [11] надають рекомендації щодо управління емоційною складовою інтелектуального капіталу виробничої організації; А.М. Колібаба [12] формулює основні принципи емоційного менеджменту.

Водночас актуальним є питання ролі емоційного чинника в процесах формування та розвитку робочих команд, діяльність яких потребує досягнення певного балансу між рівнями психологічної сумісності учасників та їх професійної спрацьованості.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних основ командного менеджменту за рахунок обґрунтування доцільності регулювання емоцій учасників та досягнення емоційного резонансу в командних взаємодіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб успішно застосовувати на підприємствах командну працю, необхідно розробити ефективний механізм командотворення. Найбільш відомими підходами до формування команди є цілепокладаючий, міжособистісний та рольовий [13, с. 89–90]. Як показано на рис. 1, кожен з цих підходів може бути вдосконалений за рахунок виваженого врахування емоційного чинника.

Професійна діяльність у складі команди пов'язана з інтенсивним спілкуванням, тому потребує постійного емоційного підкріплення різних його аспектів, зокрема активної постановки та розв'язання професійних задач, уважного цілеспрямованого сприйняття партнерів по спілкуванню та впливу на них, посиленого запам'ятовування та швидкої інтерпретації візуальної, звукової, письмової інформації.

Доведено, що коли працівники мають позитивний настрій, то вони краще сприймають інформацію та оперують логічними правилами, приймаючи складні рішення, мислять більш гнучким чином, працюють з вищою продуктивністю. Піднесений настрій змінює погляд як на оточуючих, так і на події, оскільки все сприймається більш позитивно.

Результати досліджень показали, що у працівників, які сиділи поруч на нарадах, настрій був однаковим (неважливо, хорошим чи поганим). Колеги, які спостерігали за своїм настроєм протягом того часу, що працювали разом, демонстрували близькість емоційного стану [5, с. 291–292].

Через емоційне захоплення між членами команди зникає фізичний простір, що виносить на поверхню властивості кожного, які «дрімали» в резервному стані. Коли люди відкриваються для взаємного впливу, вони поводяться невимушено й натурально, стають більш чуйними та товариськими. Роздумуючи вголос з чітко вираженим логічно-вербальним мисленням, співробітники досягають внутрішнього об'єднання та цілісності, створюючи нові сценарії, знаходячи нові варіанти вирішення складних завдань. Отже, ми цілком погоджуємося з А.М. Колібабою в тому, що саме емоції, а не знання породжують новий клімат, який забезпечує ефективність управління командами [12, с. 73]. Цінність емоційного капіталу для команди забезпечується здатністю її членів «адекватно висловлювати власні емоції і співпереживати емоціям інших людей з урахуванням ґендерної, вікової, професійної групи та соціального контексту» [10, с. 26].

Одним з центральних моментів командної взаємодії є психологічна сумісність, під якою розуміють ступінь взаємної відповідності членів команди, що

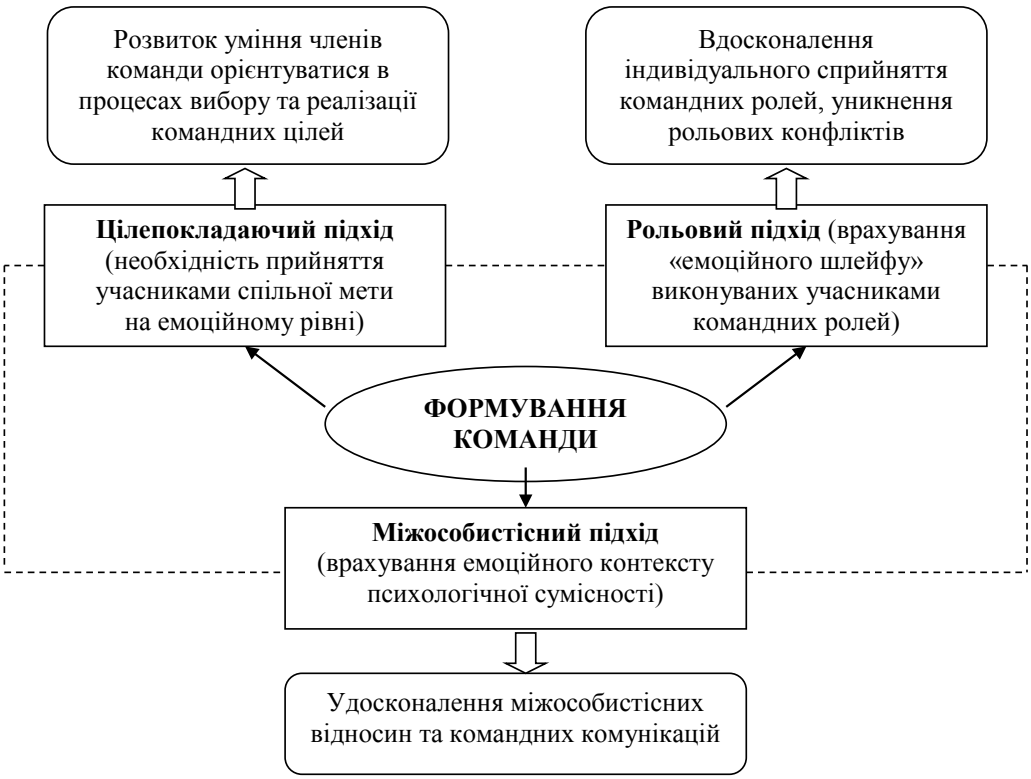


Рис. 1. Прояв емоційного чинника за різних підходах до формування команди

Джерело: авторська розробка

базується, крім іншого, на зіставленні «портретів» лідера команди з «портретами» суб'єктивно зручних та суб'єктивно незручних партнерів [14, с. 84]. Психологічно більш стійкими є команди, в складі яких індивіди подібні між собою за ціннісними орієнтаціями, інтересами, соціальними установками, емоційними станами. Водночас для успішної діяльності команди необхідна помірна психологічна різнорідність її членів за особистісними характеристиками, а наявність абсолютної подібності не завжди є чинником, який сприяє успішній спільній діяльності людей.

З огляду на це доцільно говорити про неоднозначність прояву в командній праці ефекту емоційного розмаїття. Як відомо, одну з провідних ролей у процесах управління персоналом в європейських країнах відіграє "Diversity Management" («менеджмент розмаїття»), що полягає в плануванні та реалізації організаційних систем та механізмів таким чином, щоби в процесі управління персоналом можна було максимізувати переваги розмаїття та мінімізувати його недоліки. На нашу думку, такий підхід може стати цілком продуктивним в управлінні емоціями, коли розбіжність людських емоцій перетворюється на додаткове джерело енергії, що спрямовується на виконання поставлених перед командою завдань. Конфлікт емоцій, якщо він має конструктивний характер, може стати корисним з точки зору пізнавальної діяльності, започаткування змін (зокрема, командних норм поведінки), пошуку нових способів розв'язання наявних проблем.

Управління емоціями – це зусилля, спрямовані на зміну кількісних (інтенсивність, тривалість) чи якісних (жести прояву, лейбл ідентифікації) характеристик емоцій [10, с. 24]. Ми пропонуємо під емоційним менеджментом розуміти комплекс управлінських впливів (принципів, методів, засобів та форм) на інтереси, поведінку й діяльність працівників з урахуванням їх поточного емоційного стану та можливостей його коригування задля підвищення рівня емоційного задоволення від праці та досягнення завдяки цьому вищого рівня її ефективності.

Отже, емоційна складова менеджменту є інструментом для використання негативних емоцій в позитивному ракурсі й дає змогу визначити, як це контролювати шляхом впливу як на об'єктивні чинники виробничого середовища, так і на суб'єктивний фактор людського сприйняття. При цьому суттєвою домінантою емоційного менеджменту, як зазначає С.А. Колот, є не вузька й хаотична спрямованість на усунення негативних емоцій та їх дисфункціональних наслідків, а створення позитивного та керованого емоційного клімату в рамках цілісного організаційного управління [15, с. 400].

Інструментарій емоційного менеджменту на підприємствах має підсилювати дію таких традиційних підсистем управління персоналом, як управління соціальним розвитком, управління мотивацією поведінки та інформаційного забезпечення, створення нормальних умов праці (зокрема, естетизація виробничого середовища).

Основним критерієм ефективності емоційного менеджменту слід вважати досягнення в командній праці ефекту емоційного резонансу (рис. 2).

Резонанс у перекладі з французької означає «відгукуюсь». Зазвичай за допомогою цього слова описують різке зростання амплітуди вимушених коливань, яке настає в умовах збігу частоти зовнішнього впливу з деякими внутрішніми значеннями. Подібно діям хвиль у фізиці, різноспрямованим чином діють і люди, переслідуючи свої цілі та ідеї. Робота однієї людини, яка йде за мрією, може принести результати, але вона не зможе зрівнятися з діями кількох людей, які діють резонансно, створюючи ефект синергії [16, с. 73].

Під емоційним резонуванням розуміють здатність особистості відгукуватись на різні емоційні стани партнерів, а поняттям «емоційний резонанс» ми пропонуємо позначати результат досягнення (за допомогою спеціально розроблених тренінгів з формування та розвитку емоційної компетентності) цієї здатності у більшості учасників команди, що дає змогу нейтралізувати почуття дискомфорту, викликане можливою розбіжністю емоційних станів індивідів під час спільного виконання завдань.

Відповідно, емоційно-резонансна команда – це команда, в учасників якої за результатами соціометричного дослідження зафіксовані високі показники позитивної емоційної експансивності, отже, домінують позитивні емоційні зв'язки у сприйнятті партнерів по спільній трудовій діяльності. Коли учасники команди переважно демонструють негативну емоційну експансивність, не докладають зусиль до того, щоби зрозуміти емоції своїх партнерів, не володіють якістю емоційної толерантності, в команді встановлюється емоційний дисонанс, що означає домінування негативних емоційних зв'язків. Нарешті, якщо між більшістю учасників не встановлені емоційні зв'язки та має місце низький рівень емоційної експансивності, це зазвичай свідчить про невисокий рівень їх емоційного інтелекту та є ознакою нейтрального емоційного фону трудової діяльності.

Кожен з описаних варіантів може стати додатковим імпульсом для досягнення командних цілей (навіть через конкуренцію емоційних станів), але за певних умов може відволікати від трудової діяльності, зокрема, зумовлювати необґрунтовані втрати робочого часу на усвідомлення власних та чужих емоцій. Інколи виникає небезпека нервозної обстановки, яка спонукає одних учасників команди витрачати емоції, а інших шукати способи економії психічних ресурсів. Згодом це стає підґрунтям формування емоційного відсторонення (працівник майже повністю виключає емоції

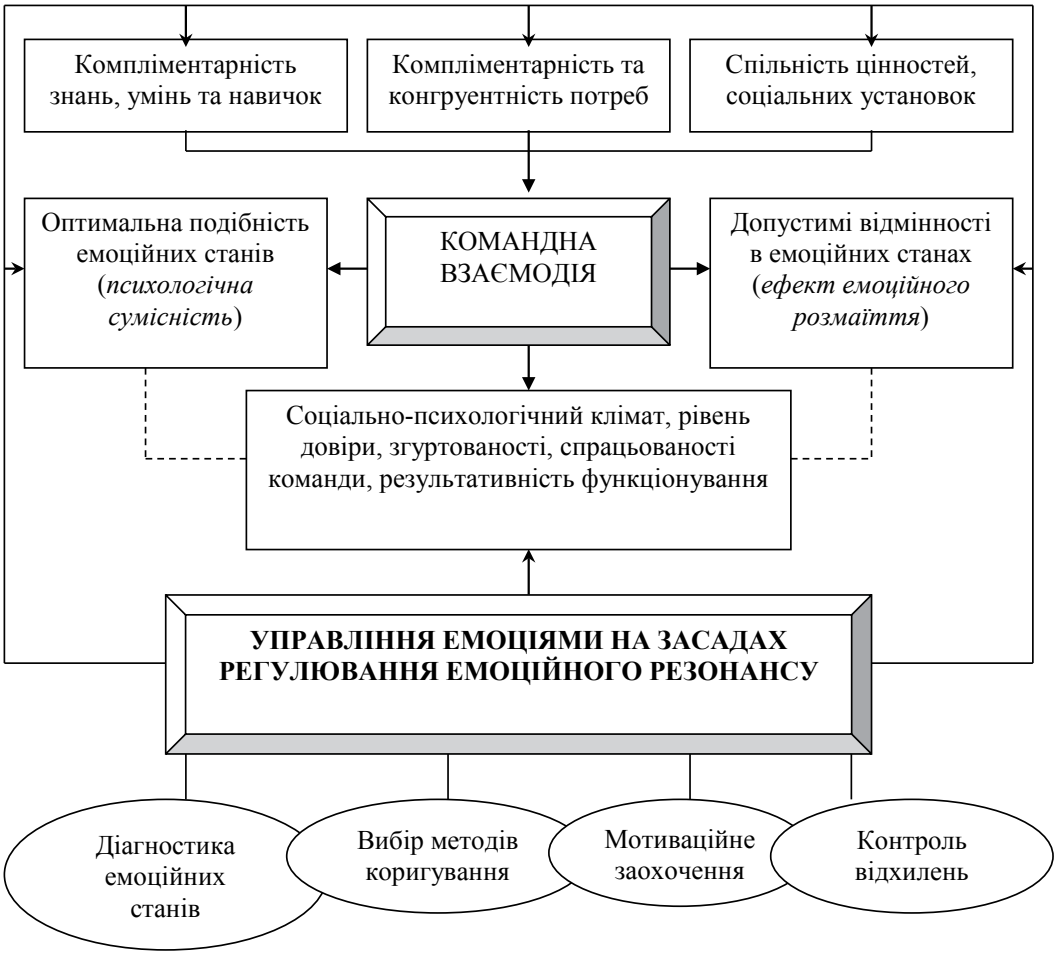


Рис. 2. Логіка застосування управлінського впливу задля досягнення оптимального балансу між відносною подібністю та допустимим розмаїттям емоцій учасників робочої команди

Джерело: авторська розробка

зі сфери своєї професійної діяльності: його ніщо не хвилює, не викликає емоційного відгуку) та емоційного дефіциту (втрата здатності співчувати, допомагати колегам, поведінкова тактика «триматися від усього й усіх подалі», «не брати близько до серця», «берегти нерви»). Емоційне відчуження та емоційний дефіцит виступають своєрідними механізмами психологічного захисту в умовах командної праці. Однак сформовані захисти за певних обставин можуть виявлятися в таких дисфункціональних формах, як непорозуміння й конфлікти [17, с. 24–25].

Таким чином, ще одним важливим завданням емоційного менеджменту слід вважати своєчасну діагностику та оперативне усунення синдрому емоційного вигорання. Емоційне виснаження виявляється у зниженні емоційного фону, байдужості або емоційній перенасиченості. Основними симптомами емоційного вигорання є зниження енергетичного тонусу та працездатності, емоційні зриви, відчуття «притупленості» емоцій, байдужість до потреб інших людей. Крайніми формами емоційного виснаження є почуття безнадійності та вивченої безпорадності, що зумовлюють переживання фахівцем досвіду непідконтрольності професійних подій, які з ним відбуваються, коли його професійні дії жодним чином не впливають на хід подій та не приводять до бажаного результату.

Емоції членів команди є «кровоносною системою», через яку лідер може транслювати своїм підлеглим впевненість та натхнення або засмученість та страх. Настрій лідера та його поведінка впливають на підлеглих на несвідомому рівні та за лічені години можуть змінити робочу атмосферу в колективі, задати новий вектор розвитку, що може бути як продуктивним, так і деструктивним [18, с. 13]. Нездатність лідера до налагодження якісного контакту з членами свого колективу неодмінно буде відображатись на соціально-психологічній атмосфері та приводити як до емоційних, так і до фінансових збитків.

Розроблений нами алгоритм становлення емоційно-інтелектуального резонансного лідерства в робочій команді наведений на рис. 3.

Емоційний лідер – це лідер, здатний за рахунок повного володіння власними та чужими емоціями

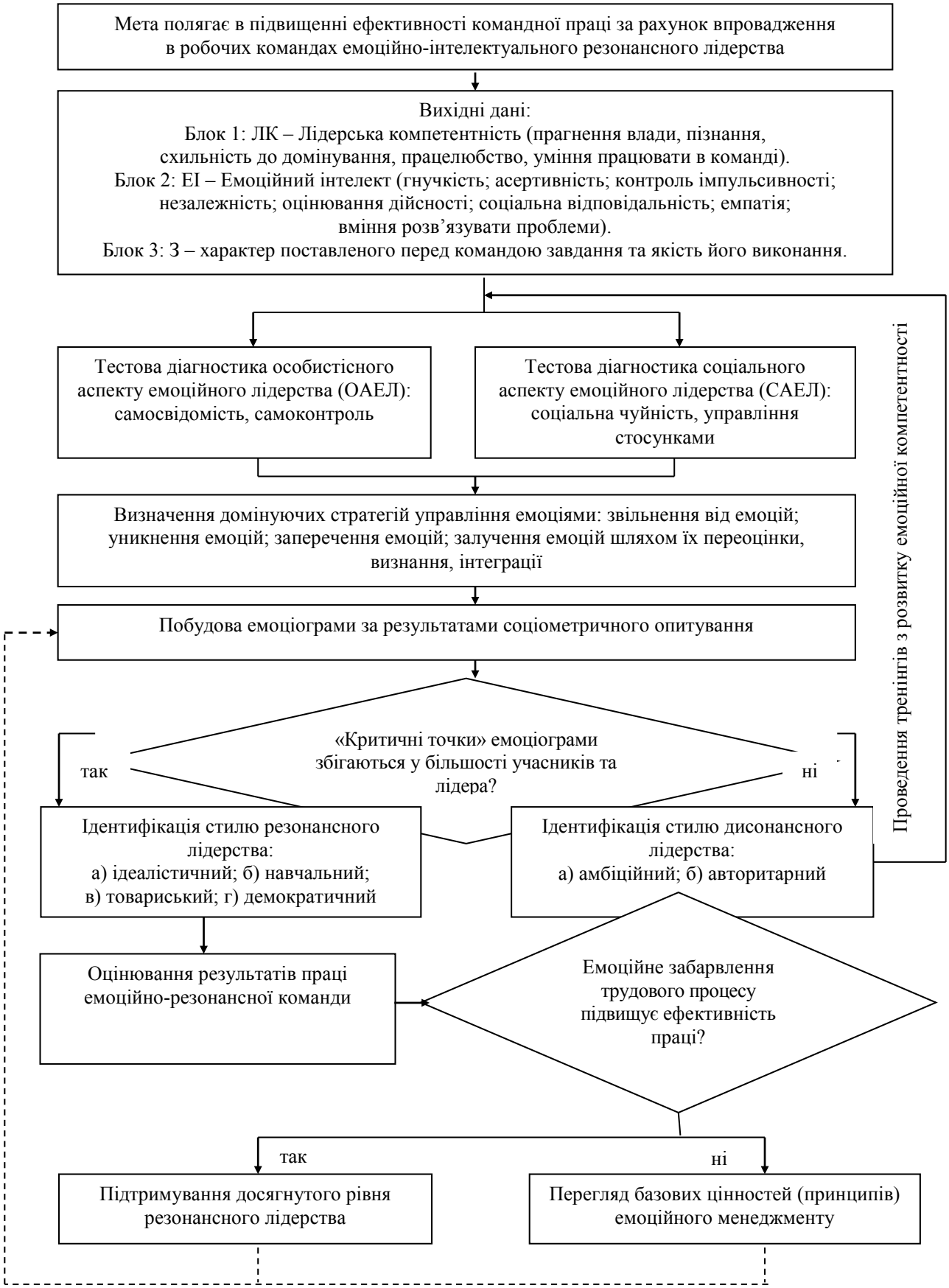


Рис. 3. Алгоритм діагностики та розвитку емоційно-інтелектуального резонансного лідерства в робочих командах

Джерело: авторська розробка

дати персоналу відчуття ясності й осмисленості в роботі, надихнути на вільне втілення в праці творчих задумів [4, с. 692]. Це керівники, які не звикли відступати від власних принципів та цінностей, вони живуть та працюють у ритмі повноцінного, емоційно насиченого життя. Показниками рівня емоційного лідерства вважаються його особистісні та соціальні аспекти: особистісний аспект показує, наскільки лідер управляє собою (самосвідомість і самоконтроль), а соціальний аспект відповідає за його здатність керувати відносинами з людьми [19, с. 7].

Основи емоційного лідерства включають певний спосіб диференціації різних рівнів усвідомлення та переробки емоцій. Стратегії можуть варіюватись від неемоційних до емоційних; емоції можуть бути інтегровані в думки, але з різними рівнями складності та розуміння. Найчастіше застосовуються такі стратегії, як звільнення від емоцій, уникнення емоцій, заперечення емоцій, залучення емоцій шляхом їх переоцінки, визнання, інтеграції.

Лідери, які здатні створити позитивну емоційну атмосферу в колективі, стимулюючи його членів до творчості, самовіддачі, зміцнюючи їх віру у власні можливості, називаються резонансними. З точки зору емоційного лідерства резонанс підсилює та подовжує емоційний вплив лідера. Чим сильніше збігаються емоційні «вібрації» людей, тим менше непорозумінь у їх спілкуванні. Від рівня емоційного інтелекту лідера залежить те, наскільки ефективно він управляє цими почуттями та використовує їх для досягнення цілей підприємства [5, с. 292]. Зазвичай емоційного резонансу досягають лідери, які застосовують ідеалістичний, навчальний, товариський або демократичний стиль поведінки.

Якщо ж лідерам не вдається перейнятись почуттями інших або правильно інтерпретувати емоції колективу, вони створюють дисонанс. Зокрема, надмірне захоплення амбіційним та авторитарним стилями може спровокувати емоційний дисонанс і зруйнувати зв'язок між командою та її лідером. Причиною дисонансу може також стати поява в команді неформального лідера, установки якого суперечать тим, які впроваджує формальний лідер.

Отже, для того, щоби створити підлеглим позитивний емоційний контекст діяльності, керівник повинен піклуватися про те, щоб вони усвідомили та сприйняли свої власні цілі й мотиви присутності в команді, об'єктивно оцінили свої переваги та проблеми в досягненні високої продуктивності праці. Беззаперечним є існування тісного зв'язку між емоціями та мисленням, адже емоції можуть допомагати або заважати розумовій роботі. Частиною становлення емоційно-інтелектуального керівника є розвиток здатності визначати настрій відповідно до ситуації [19, с. 14]. У правильному настрої проявляється корисне сполучення розуму та емоцій, що є однією з передумов креативності.

Висновки з проведеного дослідження. Теоретико-методологічні основи командного менеджменту можуть бути вдосконалені за рахунок застосування інструментарію емоційного менеджменту. Роль емоційного чинника слід враховувати вже на початкових стадіях командотворення, коли закладаються наріжні камені ефективності майбутньої команди, такі як адекватне сприйняття цілей учасниками, гармонійні міжособистісні стосунки, розподіл ролей.

Незважаючи на вимоги досягнення психологічної сумісності членів команди, для сприятливого емоційного клімату все ж таки доцільним є певне розмаїття в характерах, типах темпераменту, інтересах, мотивах поведінки. Отже, виправданим є своєрідне балансування між подібністю емоційних станів учасників та допустимим розмаїттям щоденних емоцій.

Емоційно-резонансною слід вважати команду, в учасників якої зареєстровані високі показники позитивної емоційної експансивності, отже, домінують позитивні емоційні зв'язки у сприйнятті партнерів по спільній трудовій діяльності. Обов'язковою умовою досягнення емоційного резонансу є формування емоційної компетентності учасників, розвиток їх емоційного інтелекту.

Управління емоціями, орієнтоване на встановлення та підтримання емоційного резонансу, передбачає проведення діагностики емоційного стану, підбір адекватних ситуації методів управлінського втручання, мотиваційне заохочення дій команди щодо уникнення емоційного дисонансу, а також здійснення контролю для оперативного виявлення відхилень від оптимального стану. Велике значення мають діагностика синдрому емоційного вигорання та пошук шляхів запобігання проявам емоційного дефіциту й емоційного відсторонення учасників команди від спільної трудової діяльності.

Застосування розробленого алгоритму діагностики та розвитку емоційно-інтелектуального резонансного лідерства, що базується на поєднанні особистісного та соціального аспектів емоційного лідерства, дасть змогу оцінити співвідношення лідерських та емоційних компетентностей керівника, дієвість застосовуваних ним стратегій управління емоціями, ідентифікувати домінуючий стиль емоційного лідерства, зробити висновок про його зв'язок з результатами трудової діяльності, зрештою, прийняти рішення щодо підтримування досягнутого резонансу або пошуку шляхів усунення дисонансу; про перегляд цінностей, на яких базуються принципи емоційного менеджменту.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності розроблення методичного інструментарію оцінювання впливу емоційного чинника на рівень продуктивності праці, ефективності використання робочого часу та плинності персоналу робочих команд.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попова Т.С., Горват-Янушевська І.І. Теоретичні засади дослідження емоційного інтелекту. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія: Соціологія. 2014. Т. 244. Вип. 232. С. 63–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdusoc_2014_244_232_15.

2. Ровенська В.В., Кліндух Г.М., Ракитянська Н.А. Емоційна компетенція керівників як один з інструментів управління трудовим потенціалом. Економічний вісник Донбасу. 2018. № 1(51). С. 118–123. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/130478.

3. Кащук К.М. Сутність та специфічні риси емоційного інтелекту у менеджменті та самоменеджменті. Імплементація наукових засад та перспективи досконалої маркетингової діяльності підприємств як ринково-орієнтованої концепції їх розвитку: монографія. Житомир: видавництво Євенок О.О., 2017. С. 379–400.

4. Рекун Г.П., Меденець В.В. Емоційне лідерство в системі управління персоналом. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 13. С. 691–696. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/117.pdf.

5. Холодницька А.В. Формування ефективного лідерства в умовах структурних змін в економіці. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені. Петра Василенка. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 149. С. 289–295. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2014_149_43.

6. Козловська С.Г., Падурець Г.І., Чудаєва І.Б. Емоційний портрет менеджера. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. № 2(12). С. 141–156.

7. Дубовик С.Г., Драбчук Т.І. Розвиток емоційного інтелекту сучасних менеджерів як умова їх успішної діяльності. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2014. Вип. 5(60). С. 8–14. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53581/4/Mishenin_Lohistychni.pdf.

8. Корман М.М. Емоційний інтелект персоналу як основа ефективного розвитку організації. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 88–94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2013_24_17.

9. Дидяк І.І. Емоційний інтелект як невід'ємна складова управлінського потенціалу підприємства. Економічний аналіз. 2012. Т. 11(1). С. 51–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11%281%29__13.

10. Бєлікова Ю.В. Концептуальні основи управління емоціями. Український соціум. 2015. № 1. С. 23–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2015_1_4.

11. Дороніна М.С., Михайленко Д.Г. Формування емоційної складової інтелектуального капіталу виробничої організації. Управління розвитком. 2010. № 6(82). С. 121–125.

12. Колібаба А.М. Емоційна складова менеджменту. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2010. № 682. С. 72–75. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/7792/1/11.pdf.

13. Карякин А.М. Командная работа: основы теории и практики: учеб. пособие. Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т, 2003. 136 с.

14. Аблязов Р.А., Падурець Г.І., Чудаєва І.Б. Командний менеджмент: навч. посібник. Київ: Професіонал, 2008. 352 с.

15. Колот С.А. Эффективное лидерство в структуре эмоционального менеджмента. Вісник Одеського національного університету. Серія: Психологія. 2012. Т. 17. Вип. 8. С. 399–406. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_psi_2012_17_8_49.

16. Романовський О.Г., Гура Т.В., Книш А.Є., Бондаренко В.В. Теорія і практика формування лідера: навч. посібник. Харків, 2017. 100 с.

17. Дзюба Т.М. Демотиватори продуктивності праці: особливості впливу на професійне здоров'я вчителя. Наука і освіта. 2015. № 3. С. 21–27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2015_3_6.

18. Книш А.Є. Емоційний інтелект лідера у сфері бізнесу: навч. посібник / за заг. ред. О.Г. Романовського, С.В. Калашникової. Київ: НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.

19. Гузар О.В., Покотило К.М. Емоційне лідерство керівника загальноосвітнього навчального закладу: навч. посібник. Київ: НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.

REFERENCES:

1. Popova T.S., Ghorvat-Janushevsjka I.I. (2014) Teoretychni zasady doslidzhennja emocijnogho intelektu [Theoretical foundations of the study of emotional intelligence]. Naukovi praci Chornomorsjkogho derzhavnogho universytetu imeni Petra Moghyly. Sociologhija [Scientific works of Chornomorsk State University named after Petro Mohyla. Sociology], no. 244, vol. 232, pp. 63–66.

2. Rovensjka V.V., Klindukh Gh.M., Rakytjansjka N.A. (2018) Emocijna kompetencija kerivnykiv jak odyn z instrumentiv upravlinnja trudovym potencialom [Emotional competence of managers as one of the tools for managing labor potential]. Ekonomichnyj visnyk Donbasu [Economic Herald of the Donbas], no. 1(51), pp. 118–123.

3. Kashhuk K.M. (2017) Sutnistj ta specyfichni rysy emocijnogho intelektu u menedzhmenti ta samomenedzhmenti [The essence and specific features of emotional intelligence in management and self-management]. Implementacija naukovykh zasad ta perspektyvy doskonaloji marketynghovoji dijaljnosti pidpryjemstv jak rynkovo-orijentovanoji koncepciji jikh rozvytku [Implementation of scientific foundations and prospects of perfect marketing activity of enterprises as a market-oriented concept of their development]. Zhytomyr: Jevenok O.O., pp. 379–400.

4. Rekun Gh.P., Medenecj V.V. (2017) Emocijne liderstvo v systemi upravlinnja personalom [Emotional leadership in the personnel management system]. Ekonomika ta suspiljstvo [Economy and Society], vol. 13, pp. 691–696. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal /13_ukr/117.pdf.

5. Kholodnycjka A.V. (2014) Formuvannja efektyvnogho liderstva v umovakh strukturnykh zmin v ekonomici [Formation of effective leadership in conditions of structural changes in the economy]. Visnyk Kharkivsjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu

siljsjkogho ghospodarstva imeni Petra Vasylenka. Ekonomichni nauky [Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko Herald. Economic sciences], vol. 149, pp. 289–295.

6. Kozlovsjka S.Gh., Padurecj Gh.I., Chudajeva I.B. (2012) Emocijnyj portret menedzhera [Emotional portrait of the manager]. Visnyk Skhidnojevropejsjkogho universytetu ekonomiky i menedzhmentu [Skhidno Yevropeiskyi University of Economics and Management Herald], no. 2(12), pp. 141–156.

7. Dubovyk S.Gh., Drabchuk T.I. (2014) Rozvytok emocijnogho intelektu suchasnykh menedzheriv jak umova jikh uspishnoji dijaljnosti [Development of emotional intelligence of modern managers as a condition for their successful activity]. Visnyk Sumsjkogho nacionaljnogho aghrarnogho universytetu. Ekonomika i menedzhment [Sumy National Agrarian University Herald. Economics and Management], vol. 5(60), pp. 8–14.

8. Korman M.M. (2013) Emocijnyj intelekt personalu jak osnova efektyvnogho rozvytku orghanizaciji [Emotional intelligence of staff as the basis for effective organization development]. Naukovi praci Kirovoghradsjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Ekonomichni nauky [Scientific works of Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences], vol. 24, pp. 88–94.

9. Dydjak I.I. (2012) Emocijnyj intelekt jak nevid'jemna skladova upravlinsjkogho potencialu pidpryjemstva [Emotional intelligence as an integral part of the managerial potential of the enterprise]. Ekonomichnyj analiz [Economic Analysis], vol. 11(1), pp. 51–53.

10. Bjelikova Ju.V. (2015) Konceptualjni osnovy upravlinnja emocijamy [Conceptual foundations of emotional control]. Ukrajinsjkyj socium [Ukrainian society], no. 1, pp. 23–33.

11. Doronina M.S., Mykhajlenko D.Gh. (2010) Formuvannja emocijnoji skladovoji intelektualjnogho kapitalu vyrobnychoji orghanizaciji [Formation of the emotional component of the intellectual capital of a production organization]. Upravlinnja rozvytkom [Development management], no. 6(82), pp. 121–125.

12. Kolibaba A.M. (2010) Emocijna skladova menedzhmentu [Emotional component of management]. Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivsjka politekhnika". Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrajini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku [National University "Lviv Polytechnic" Herald. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Developmental Issues], vol. 682, pp. 72–75.

13. Karyakin A.M. (2003) Komandnaya rabota: osnovy teorii i praktiki [Teamwork: fundamentals of theory and practice]. Ivanovo: Ivanovo State Energy University (in Russian).

14. Abljazov R.A., Padurecj Gh.I., Chudajeva I.B. (2008) Komandnyj menedzhment [Team management]. Kyiv: Profesional. (in Ukrainian)

15. Kolot S.A. (2012) Effektivnoe liderstvo v strukture emotsional'nogo menedzhmenta [Effective leadership in the structure of emotional management]. Visnyk Odesjkogho nacionaljnogho universytetu. Psykhologhija [Odesa National University Herald. Psychology], no. 17, vol. 8, pp. 399–406.

16. Romanovsjkyj O.Gh., Ghura T.V., Knysh A.Je., Bondarenko V.V. (2017) Teorija i praktyka formuvannja lidera [The theory and practice of forming a leader]. Kharkiv. (in Ukrainian)

17. Dzjuba T.M. (2015) Demotyvatory produktyvnosti praci: osoblyvosti vplyvu na profesijne zdorov'ja vchytelja [Demotyvators of labor productivity: the peculiarities of influence on the teacher's professional health]. Nauka i osvita [Science and Education], no. 3, pp. 21–27.

18. Knysh A.Je. (2016) Emocijnyj intelekt lidera u sferi biznesu [Emotional intelligence leader in business]. Kyiv: Priorytety. (in Ukrainian)

19. Ghuzar O.V., Pokotylo K.M. (2016) Emocijne liderstvo kerivnyka zaghaljnoosvitnjogho navchaljnogho zakladu [Emotional leadership of the head of a comprehensive educational institution]. Kyiv: Priorytety. (in Ukrainian)

Khytra O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of
Personnel Management and Labour Economics
Khmelnytskyi National University

FEATURES OF MANAGEMENT BY WORKING TEAMS ON THE BASIS OF REGULATION OF EMOTIONAL RESONANCE

In the conditions of team work, the study of the influence of emotions on the achievement of team objectives is very actual, since the positive mood of the employees allows them to better perceive information and operate logical rules while making complex decisions.

The purpose of the study is to deepen the theoretical and methodological foundations of team management by substantiating the feasibility of controlling the emotions of the participants and achieving emotional resonance in team interactions.

In the mechanisms of team building, the following points should be taken into account: 1) the movement towards the goal becomes more persistent, provided that the team members perceive this goal at an emotional level; 2) for the formation of favorable interpersonal relations in a team it is important for the participants to wield emotional competence; 3) the prerequisite for the effective distribution of roles in the team is their adequate emotional perception.

Under emotional management, we suggest understanding the complex of managerial influences (principles, methods, means and forms) on the interests, behavior and activities of employees considering their current emotional state and the possibilities of adjusting it in order to increase the level of emotional satisfaction from work and achievement, due to this, higher the level of its effectiveness.

The tools of emotional management at enterprises should enhance the effect of such traditional subsystems of personnel management, as management of social development, management of behavioral motivation, information provision, creation of normal working conditions, etc.

Working in conditions of close interaction, people are inclined to demonstrate the proximity of the emotional state. At the same time, the effect of “emotional diversity” is almost always manifested in team work. If conflict of emotions is constructive, it can be useful in terms of cognitive activity, initiation of changes, and search of new ways of solving existing problems. Consequently, the divergence of emotions should be considered as an additional source of energy, which is aimed at fulfilling tasks set before the team.

We suggest considering the achievement of the effect of emotional resonance the main criterion for the effectiveness of emotional management. Under emotional resonance we understand the ability of the individual to respond to different emotional states of the partners, and we call the term “emotional resonance” to denote the result of the achievement (with the help of specially developed trainings) of this ability in the overwhelming majority of the team members, which allows to neutralize the feeling of discomfort caused by the possible discrepancy of emotional states of different individuals.

Accordingly, an emotional and resonant team is a team whose participants have high rates of positive emotional expansiveness, and therefore, with dominant positive emotional connections in the perception of partners in joint work activities.

Emotion management, focused on the establishment and maintenance of emotional resonance, involves diagnosing the emotional state of participants, selecting appropriate methods of managerial intervention for situations, motivating encouragement of the team activities to avoid emotional dissonance, as well as monitoring for the rapid detection of deviations from the optimal state.

An important task of emotional management is the timely diagnosis and prompt elimination of the emotional burnout syndrome, the appearance of which negatively affects labor behavior, causes conflict situations, ineffective use of working time and, in general, acts as a demotivate of productive labor.

The application of the developed algorithm for diagnostics and the development of emotional and intellectual resonance leadership will allow evaluating and, if necessary, adjusting the strategies and tactics used by team leaders to influence their subordinates.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

EVALUATION OF ACTIVITIES OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

УДК 339.727.2:336.71(477)

Вядрова І.М.
к.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ Університет банківської справи
Бобровська К.О.
студентка
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ Університет банківської справи

У статті розглянуто динаміку зменшення кількості банківських установ, у тому числі наведено динаміку зміни кількості банків з іноземним капіталом, як частковим, так і стовідсотковим. Також проаналізовано структуру іноземного капіталу у розрізі іноземних банківських груп, наведено статистику його присутності в банківському секторі України та визначено причини присутності. У статті надано рейтинг українських банків за фінансовим результатом (прибутком / збитком після оподаткування), виокремлено банки з іноземним капіталом, та сформовано окремий рейтинг діяльності банків з іноземним капіталом за власною значущістю для банківського сектору України. Визначено, що частка присутності іноземного капіталу в статутному фонді платоспроможних банків становить 56%, що перевищує порогове значення 40%, створюючи таким чином небезпеку для банківського сектору.

Ключові слова: *банки з іноземним капіталом, індекс ефективності, іноземна банківська група, іноземний капітал, інвестиції, фінансові результати.*

В статье рассмотрена динамика уменьшения количества банковских учреждений, в том числе приведена динамика изменения количества банков с иностранным капиталом, как частичным, так и стопроцентным. Также проанализирована структура иностранного капитала в разрезе иностранных банковских групп, приведена статистика присутствии такого капитала в банковском секторе Украины, предоставлена его характеристика и причины проникновения. В статье рассмотрен рейтинг украинских банков по финансовому результату (прибыли / убытку после налогообложения), выделены банки с иностранным капиталом и сформирован отдельный рейтинг деятельности банков с иностранным капиталом по собственной значимости для банковского сектора Украины. Определено, что доля присутствия иностранного капитала в уставном фонде платежеспособных банков составляет 56%, что превышает пороговое значение в 40%, создавая таким образом опасность для банковского сектора.

Ключевые слова: *банки с иностранным капиталом, индекс эффективности, иностранная банковская группа, иностранный капитал, инвестиции, финансовые результаты.*

The article deals with the dynamics of the decrease of the number of banking institutions, including the dynamics of changes in the number of banks with foreign capital, both partial and one hundred percent. Also, the structure of foreign capital in terms of foreign banking groups is analyzed, statistics on the presence of such capital in the banking sector in Ukraine are presented, its characteristics and causes of penetration are given. The article presents the rating of Ukrainian banks by financial results (profit / loss after taxation), banks with foreign capital are identified, and a separate rating of activity of banks with foreign capital of its own importance for the banking sector of Ukraine is formed. It is determined that the share of foreign capital in the statutory fund of solvent banks is 56%, which exceeds the threshold of 40%, thus creating a danger to the banking sector.

Key words: *banks with foreign capital, efficiency index, foreign bank group, foreign capital, investments, financial results.*

Постановка проблеми. Кризового стану досяг такий сегмент економіки України, як банківський сектор. Слід зазначити, що функціонування стабільної і потужної банківської системи є необхідною передумовою сталого економічного розвитку України, підвищення її інвестиційної привабливості, формування належної соціальної інфраструктури та важливим чинником зміцнення довіри вкладників та інших кредиторів до банківської системи. Фінансова нестабільність, обмеженість власних внутрішніх ресурсів, зниження довіри до банків і необхідність підвищення їхньої капіталізації зумовлюють залучення до вітчизняної банківської системи іноземних капіталів. Саме тому особливої важливості набуває поглиблення наукових досліджень питань, пов'язаних з аналізом функціонування банків з іноземним капіталом в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядом та аналізом питань теорії та практики діяльності банків з іноземним капіталом займалося багато вітчизняних та закордонних науковців, у тому числі С.А. Андрос, А.В. Антонов, Н.Г. Близняк, У.С. Владичин, В.І. Гаркавенко, В.М. Геєць, О.В. Козьменко, Р.В. Корнилюк, В.Г. Костогриз, Н.П. Погореленко, В.Ю. Подчесова, Д. Тобін, І.Б. Філонова та інші. Незважаючи на численні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених-економістів розглянутої проблеми, багато питань, пов'язаних з особливостями функціонування банків з іноземним капіталом на території України, залишаються невирішеними та потребують подальших наукових досліджень.

Таблиця 1

Динаміка зміни банків з іноземним капіталом у період 2010 – III кв. 2018 рр.

Показник	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.10.2018
Кількість діючих банків	182	176	176	176	180	163	117	96	82	81
Кількість банків з іноземним капіталом	51	55	53	53	49	51	41	38	38	40
в тому числі: зі 100%-вим іноземним капіталом	18	20	22	22	19	19	17	17	18	23

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз діяльності банків з іноземним капіталом та визначення оцінки їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку Україна перебуває в такій ситуації, коли власними силами неможливо досягти значних зрушень у соціально-економічному становищі, тому залучення іноземного капіталу в національну економіку є необхідним для сприяння цьому процесу.

В Україні спостерігається тенденція до скорочення кількості банківських установ вітчизняних власників, причому банки з іноземним капіталом (у т.ч. зі 100%-вим іноземним капіталом) демонструють незначні зміни у кількості (табл. 1).

Станом на 1 січня 2018 р. кількість банківських установ, капітал яких належить країнам Європейського Союзу, становила 23 (у т.ч. 11 банків зі 100%-вим іноземним капіталом). Країною походження іноземного капіталу семи банківських установ була Російська Федерація (у тому числі 3 банки зі 100%-вим російським іноземним капіталом), 8 банківських установ – капітал інших країн, а саме: «Альтбанк» (Білорусь), «Банк Фамільний» (Британські Віргінські Острови), «Індустріалбанк» (Ізраїль), «Скай Банк» (Казахстан), «БТА Банк» (Казахстан), «Сітібанк» (США), «Кредит Європа Банк» (Туреччина), «Кредитвест Банк» (Туреччина). Отже, значну частку у структурі (60,5%) становлять банки за участю капіталу Європейського Союзу. Частка банків з російським капіталом – 18,4% [4].

У структурі власності активів банківської системи України частка банків іноземних банківських груп із 2012 року зазнала зменшення і становила 26% станом на 01.01.2014 р., а починаючи з 2014 року демонструє позитивну тенденцію, збільшившись до 35% станом на 01.01.2018 р. З 2014 року помічаємо тенденцію зменшення частки банків із приватним українським капіталом на фоні збільшення частки банків із державною часткою, що пояснюється виведенням з ринку значної кількості приватних банків як наслідок фінансової кризи і покращення регулятивного механізму Національним банком України та переходом у 2016 р. системного АТ КБ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави (рис. 1).

Станом на 1 січня 2018 р. найбільша частка іноземного капіталу у банківській системі України належить банкам Російської Федерації (загалом 30,88% статутного капіталу). Банкам із країн Європейського Союзу належить 19,43% статутного капіталу, зокрема, Австрії (7,71%), Люксембургу (2,54%), Франції (2,16%), Угорщини (2,09%), Греції

Рис. 1. Структура власності активів банківської системи України у період 2012 – 3 кв. 2018 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [4]

(1,9%), Польщі (0,86%), Кіпру (0,77%), Німеччини (0,46%), Італії (0,35%), Нідерландів (0,25%), Великобританії (0,15%) та Швеції (0,08%). Порівняно з попереднім періодом зросла частка іноземного капіталу з Австрії та Люксембургу, а Кіпр знизив свої позиції. З інших країн (Туреччина, Казахстан, США, Білорусь, Британські Віргінські Острови) частка іноземного капіталу становить 1,01% статутного капіталу банківської системи України [8].

Одним із провідних інвесторів у банківську систему України можна вважати Європейський Банк Реконструкції та Розвитку. Він володіє 30% статутного капіталу АТ «Райффайзен банк Аваль» та 40% статутного капіталу АТ «Укрсиббанк», що станом на 1 січня 2017 р. забезпечувало його частку у статутному капіталі банківської системи України на рівні 1,5% [7].

Варто зауважити, що прогнозується подальше скорочення частки банків іноземних банківських груп внаслідок виходу банківських установ із російським капіталом з українського ринку. 15 березня 2017 р. НБУ запропонував вжити санкції щодо українських банків з російським державним капіталом на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України. Застосування таких санкцій передбачає заборону на здійснення будь-яких фінансових операцій цих банків на користь пов'язаних з ними осіб, зокрема, материнських структур [6].

У таблиці 2 подано 20 українських банків із найбільшим розміром фінансових результатів (прибутком / збитком після оподаткування) станом на 1 січня 2018 року. Також вказані фінансові результати цих банків станом на 1 січня 2017 року та їх приріст у 2017 р. порівняно з 2016 р. Загалом на фоні загальної збитковості банківської системи України більшою мірою у цьому рейтингу представлені прибуткові банки з українським капіталом – 8 банків: державні «Ощадбанк», «Укргазбанк», приватні ПУМБ, «А-Банк», «Банк Восток», «Полтава-Банк», «Південний» та «Банк 3/4». Проте перших 5 найвищих позицій у рейтингу посідають банки з іноземним капіталом (табл. 2).

Послідовність банків з іноземним капіталом за індексами ефективності їхньої діяльності (ІФ), розрахованими на основі даних Національного банку України станом на 1 січня 2018 р., наведено на рис. Згідно з розрахунками, найвищий рейтинг за значенням ІФ посів АТ «Райффайзен Банк Аваль», на другій і третій позиції – ПАТ «Сітібанк» та АТ «ОТП Банк» відповідно. Найнижчу позицію в рейтингу посів ПАТ «Укрсоцбанк».

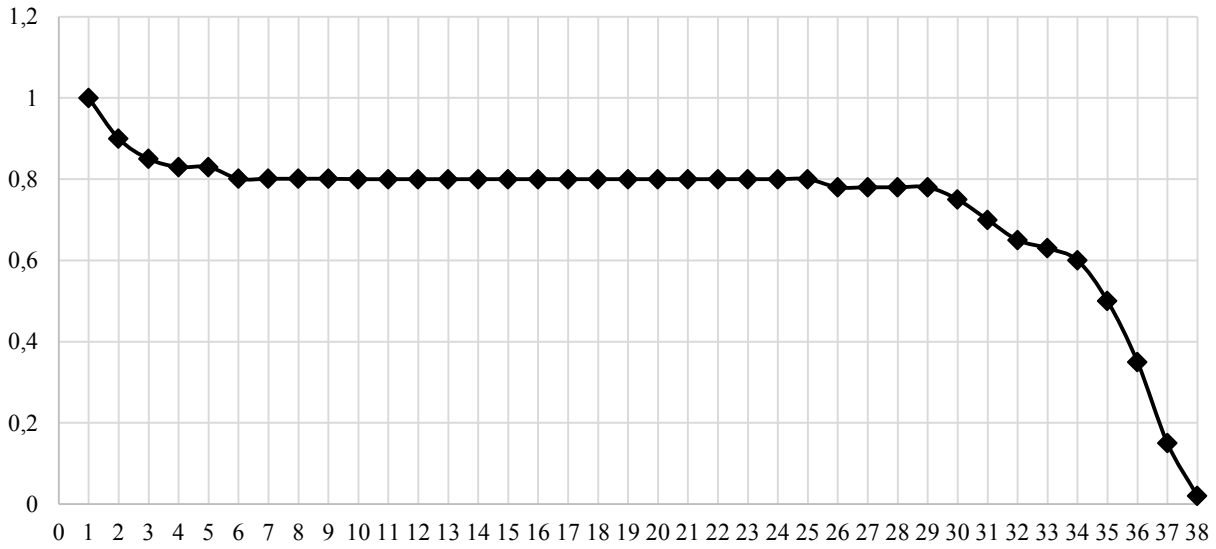
Наведемо в таблиці 3 підсумкові рейтингові позиції десяти перших банків з іноземним капіталом із найбільшим значенням індексу ефективності діяльності. Можна виокремити групу з 5 банків з іноземним капіталом, які показали найвищу ефективність діяльності за результатами 2017 р. (табл. 3).

Таблиця 2

Рейтинг банків України за фінансовим результатом (прибутком / збитком після оподаткування)

Назва банку	Прибуток (збиток) після оподаткування на 01.01.2018 р., тис. грн.	Прибуток (збиток) після оподаткування на 01.01.2017 р., тис. грн.	Приріст (+/-), %
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	3 820 644	-1 439 155	+365,48
ПАТ «Сітібанк»	1 418 329	1 630 450	-13,01
АТ «ОТП Банк»	954 124	-2 847 716	+133,50
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	807 786	441 361	+83,02
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	791 031	854 874	-7,47
АТ «Ощадбанк»	464 085	-12 273 078	+103,78
ПАТ «ПУМБ»	367 011	-1 752 470	+120,94
АТ «ПроКредит Банк»	300 648	78 905	+281,03
ПАТ «Укргазбанк»	288 995	259 672	+11,29
ПАТ «Кредобанк»	263 771	112 449	+134,57
ПАТ «А-Банк»	116 093	51 459	+125,60
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	112 796	132 101	-14,61
ПАТ «Банк Восток»	95 388	49 567	+92,44
ПАТ «Універсал Банк»	77 141	-2 009 719	+103,84
ПАТ «Полтава-Банк»	74 322	38 490	+93,09
ПАТ АБ «Південний»	68 949	52 545	+31,22
ПАТ «ВіЕс Банк»	63 583	76 529	-16,92
ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк»	57 882	67 892	-14,74
ПАТ «Банк 3/4»	56 034	6 067	+823,59
ПАТ «Кредит Європа банк»	53 921	-76 723	+170,28
Разом по платоспроможних банках України	- 194 239 679	- 71 891 263	-170,19

Джерело: побудовано автором за даними [4]



Умовні позначення банків: 1 – АТ «Райффайзен Банк Аваль», 2 – ПАТ «Сітібанк», 3 – АТ «ОТП Банк», 4 – ПАТ «ІНГ Банк Україна», 5 – ПАТ «Креді Агріколь Банк», 6 – АТ «ПроКредит Банк», 7 – ПАТ «Дойче Банк ДБУ», 8 – ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк», 9 – ПАТ «Кредобанк», 10 – ПАТ «Банк Авангард», 11 – АТ «КІБ», 12 – ПАТ «Кредит Європа Банк», 13 – ПАТ «Кредитвест Банк», 14 – ПАТ «ВіЕс Банк», 15 – ПАТ «Ідея Банк», 16 – ПАТ «Універсал Банк», 17 – ПАТ «БТА Банк», 18 – ПАТ «Банк Форвард», 19 – ПАТ КБ «Центр», 20 – АТ «Альтбанк», 21 – АТ «Таскомбанк», 22 – АКБ «Індустріалбанк», 23 – ПАТ «Марфін Банк», 24 – ПАТ «Скай Банк», 25 – АТ «Піреус Банк МКБ», 26 – ПАТ «Перший Інвестиційний Банк», 27 – ПАТ «Банк Кредит Дніпро», 28 – ПАТ АП Банк», 29 – ПАТ «Банк Фамільний», 30 – ПАТ «Мегабанк», 31 – АТ «УкрСиббанк», 32 – ПАТ КБ «Правекс-Банк», 33 – ПАТ «Сбер- банк», 34 – ПАТ «Альфа-Банк», 35 – ПАТ «Промінвестбанк», 36 – ПАТ «ВТБ Банк», 37 – АТ «БМ Банк», 38 – ПАТ «Укрсоцбанк»

Рис. 2. Послідовність банків з іноземним капіталом за індексами ефективності їхньої діяльності

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Таким чином, банкам з іноземним капіталом належить суттєва частка в банківській сфері України. В Україні спостерігається тенденція до скорочення кількості банківських установ вітчизняних власників, причому банки з іноземним капіталом демонструють незначні зміни у кількості. Частка присутності іноземного капіталу в статутному фонді платоспроможних банків станом на початок 2018 р. становила 56%, що перевищує порогове значення у 40%, створюючи таким чином небезпеку для банківського сектору.

Найбільша частка іноземного капіталу у статутному капіталі банківської системи України належить банкам Російської Федерації (30,88%). Прогнозується скорочення частки банків іноземних банківських груп внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку. Частка банків з іноземним капіталом у загальних активах платоспроможних банків на початок 2018 р. становила 38,3%, причому найбільша частка належала банківським установам ЄС (26,8%) [10].

Таблиця 3

Рейтингові позиції банків з іноземним капіталом станом на 01.01.2018 р.

Назва банку	Позиція в рейтингу		
	За значенням ІФ	За фінансовим результатом (прибутком / збитком після оподаткування)	За рентабельністю активів
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	1	1	2
ПАТ "Сітібанк"	2	2	1
АТ "ОТП Банк"	3	3	6
ПАТ "ІНГ Банк Україна"	4	5	5
ПАТ "Креді Агріколь Банк"	5	4	11
АТ "ПроКредит Банк"	6	6	9
ПАТ "Дойче Банк ДБУ"	7	8	4
ПАТ "СЕБ Корпоративний Банк"	8	12	7
ПАТ "Кредобанк"	9	7	12
ПАТ "Банк Авангард"	10	14	3

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Збитковість окремих банків з іноземним капіталом негативно впливає на збитковість банківської системи України загалом. Серед 38 банків з іноземним капіталом 11 банків станом на початок 2018 р. були збитковими, причому для іноземних банків збиток перевищував прибуток у 3,5 разу [1]. Окрім цього, за значенням індексів ефективності діяльності, згідно з якою найефективнішими за результатами діяльності початку 2018 р. виокремлено таких п'ять банків з іноземним капіталом: австрійський АТ «Райффайзен Банк Аваль», американський ПАТ «Сітібанк», угорський АТ «ОТП Банк», нідерландський ПАТ «ІНГ Банк Україна» та французький ПАТ «Креді Агріколь Банк».

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняна банківська система зазнає суттєвого впливу від високого рівня присутності в ній банків з іноземним капіталом, на що повинні спрямовуватися додаткові сили Національного банку України та інших державних органів у сфері банківського регулювання та контролю з метою попередження загрози отримання монопольної влади у банківській сфері іноземних банків, недопущення можливого витіснення вітчизняного банківського сектору з ринку, а також послаблення залежності української економіки від іноземного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрос С., Хиленко В. Інституційні, мікро- та макроекономічні наслідки участі іноземного капіталу в банківському секторі / С. Андрос, В. Хиленко. Банківська справа. 2018. № 4. С. 31–41.

2. Близняк Н. Розвиток підходів до оцінки діяльності банків з іноземним капіталом як джерел небезпеки вітчизняній банківській системі / Н.Г. Близняк // Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 48. С. 535–541.

3. Геєць В. М. Іноземний капітал у банківській системі України / В.М. Геєць // Дзеркало тижня. 2017. № 26(605). URL: http://www.dt.ua/2000/2040/53895.

4. Інфографіка: іноземні банки в Україні. 2018. URL: http://forbes.ua/ua/business/1376781-infografika-inozemni-banki-v-ukrayini.

5. Козьменко О.В. Експансія іноземного капіталу в банківську систему України: загрози і можливості / О.В. Козьменко, Т.А. Васильєва // Вісник університету банківської справи національного банку України. 2016. № 2(8). С. 98–102.

6. Корнилюк Р. Економіка санкцій. Що буде з українськими банками в Україні. URL: http://www.epravda.com.ua/publications/2017/03/17/622753/.

7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://bank.gov.ua.

8. Погореленко Н.П., Сидоренко О.Н., Гадецкая С.В. Стратегии управления присутствием иностранного капитала в банковском секторе Украины в посткризисных условиях // Научно-практический журнал «Эффективное антикризисное управление». 2015. № 2(71).

9. Показники діяльності банків (абсолютні) станом на 01.10.2018. URL: http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-absolyutni.

10. Філонова І.Б. Вплив іноземного банківського капіталу на фінансову безпеку України / І.Б. Філонова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2017. № 2. С. 178–183.

REFERENCES:

1. Andros S., Khylenko V. Instituciyni, mikro- and macroeconomic consequences of participation of foreign capital in a bank sector / S. Andros, V. Khilenko. it is banking. 2018. S. 31–41.

2. Bliznyak N. Development of approaches near the estimation of activity of banks with a foreign capital as sources of danger the domestic banking system / N.G. Bliznyak // Announcer of the Lviv university. Series are economic. 2018. is Issue 48. S. 535–541 development of approaches.

3. Geets' V.M. Foreign capital in the banking system of Ukraine / V.M. Geets' // Mirror of week. 2017. 26(605). URL: http://www.dt.ua/2000/2040/53895.

4. Infografika: foreign jars are in Ukraine. 2018. URL: http://forbes.ua/ua/business/1376781-infografika-inozemni-banki-v-ukrayini.

5. Koz'menko O.V. Expansion of foreign capital in the banking system of Ukraine: threats and possibilities / O.V. Koz'menko, T.A. Vasil'eva of // of Bisnik of university of banking of national bank of Ukraine. 2016. (8). S. 98–102.

6. Kornilyuk R. Ekonomika approvals. That will be with the Ukrainian jars in Ukraine. URL: http://www.epravda.com.ua/publications/2017/03/17/622753/.

7. Official site of the National bank of Ukraine. URL: http://bank.gov.ua.

8. Pogorelenko N.P., Sidorenko O.N, Gadeckaya S.V. Strategies of management the presence of foreign capital in the bank sector of Ukraine in the post-crisis terms of // the Nauchno-prakticheskiy magazine the «Effective antikrizisnoe management». 2015. № 2(71).

9. Performance of banks (absolute) indicators are by the state on 01.10.2018. URL: http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-absolyutni.

10. Filonova I.B. Influence foreign bank capital on financial safety of Ukraine / I.B. Filonova // Announcer of University of banking of the National bank of Ukraine. 2017. S. 178–183.

Vyadrova I.M.
Candidate of Economic Sciences, Professor at Department of Finances,
Banking and Insurance
Kharkiv Educational and Scientific Institute of
SHEI "Banking University"
Bobrovska K.O.
Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute of
SHEI "Banking University"

EVALUATION OF ACTIVITIES OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the dynamics of the decrease of the number of banking institutions, including the dynamics of changes in the number of banks with foreign capital, both partial and one hundred percent. Also, the structure of foreign capital in terms of foreign banking groups is analyzed, statistics on the presence of such capital in the banking sector in Ukraine are presented, its characteristics and causes of penetration are given. The article presents the rating of Ukrainian banks by financial results (profit / loss after taxation), banks with foreign capital are identified, and a separate rating of activity of banks with foreign capital of its own importance for the banking sector of Ukraine is formed. It is determined that the share of foreign capital in the statutory fund of solvent banks is 56%, which exceeds the threshold of 40%, thus creating a danger to the banking sector. The crisis state was attained by such segment of economy of Ukraine as bank sector. It should be noted that functioning of the stable and powerful banking system is necessary pre-condition of steady economic development of Ukraine, increase of her investment attractiveness and forming of the proper social infrastructure and by the important factor of confidence-building of depositors and other creditors to the banking system. Financial instability, limit nature of own internal resources, decline of trust to the banks and necessity of increase of their capitalization, predetermine bringing in to the home banking system of foreign capitals. For this reason the special importance is acquired by deepening of the scientific researches of questions, related to the analysis of functioning of banks with a foreign capital in Ukraine. A research aim is an analysis of activity of banks with a foreign capital and determination of estimation of their activity.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА МАСШТАБИ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

EFFECT OF TAX BURDEN ON THE SCALE OF THE SHADOW ECONOMY SECTOR

УДК 336.201

Бойчук Н.Я.
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Підгорна Ю.В.
студентка
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті надано загальне уявлення про тіньову економіку, причини її виникнення та наслідки для економіки країни загалом. Проведена оцінка основних факторів, які спричиняють виникнення тіньової економіки. Детально розглянуті елементи та принципи податкової системи України. Проаналізовано переваги та недоліки оподаткування. Проаналізовані причини, що зменшують надходження до державного бюджету. Проаналізовано макроекономічні показники розвитку держави, розраховано рівень податкового навантаження. Проведено порівняння рівня податкового навантаження на рівень тіньової економіки європейських країн. Розглянуто шляхи вирішення проблеми нерівномірності податкового навантаження, а отже, і шляхи боротьби з тіньовою економікою.

Ключові слова: *тіньова економіка, податки, макроекономічні показники, податкове навантаження, валовий внутрішній продукт, економічна активність, державний бюджет, фінансова стабільність держави, оптимізація податкової системи.*

В статье дано общее представление о теневой экономике, причинах ее возникновения и последствиях для экономики страны в целом. Проведена оценка основных факторов, вызывающих возникновение теневой экономики. Подробно рассмотрены элементы и принципы налоговой системы Украины. Проанализированы преимущества и недостатки налогообложения. Проанализированы причины, которые уменьшают поступления в государственный бюджет. Проанализированы макроэкономические показатели развития государства, рассчитан уровень налоговой нагрузки. Проведено сравнение уровня налоговой нагрузки на уровень теневой экономики европейских стран. Рассмотрены пути решения проблемы неравномерности налоговой нагрузки, а следовательно, и пути борьбы с теневой экономикой.

Ключевые слова: *теневая экономика, налоги, макроэкономические показатели, налоговая нагрузка, валовой внутренний продукт, экономическая активность, государственный бюджет, финансовая стабильность государства, оптимизация налоговой системы.*

This article gives a general idea of the shadow economy, the causes of its occurrence and its effects on the economy of the country as a whole. Evaluations of the main factors that caused the emergence of the shadow economy were carried out. Elements and principles of the tax system of Ukraine are considered in detail. The advantages and disadvantages of taxation are analyzed. The reasons for reducing revenues to the state budget are analyzed. The macroeconomic indicators of state development are analyzed, the level of tax burden is calculated. A comparison of the level of tax burden on the level of the shadow economy of European countries is carried out. The ways of solving the problem of uneven tax burden, and hence the ways of combating the shadow economy are considered.

Key words: *shadow economy, taxes, macroeconomic indicators, tax burden, gross domestic product, economic activity, state budget, financial stability of the state, optimization of the tax system.*

Постановка проблеми. Податки – важливий елемент суспільного життя людства незалежно від моделі економічного розвитку держави чи політичних сил, які перебувають при владі. У сучасних умовах розвитку економічних відносин податки є елементом відносин держави з платниками податків. Виконуючи фіскальну, розподільчу та регулюючу функції, податки забезпечують державу фінансовими ресурсами з метою утримання адміністративно-управлінського державного апарату, реалізації зовнішньої та внутрішньої політики в соціальній, економічній сфері, обороноздатності країни, проведенні витрат на освіту, науку, охорону здоров'я та інші соціально-економічні потреби [5, с. 688]. Сплата податків є обов'язковою для задоволення суспільних потреб і отримання суспільних благ, які надає держава. Але податки скорочують реальні доходи підприємств, домогосподарств, інших господарюючих суб'єктів економіки, що не завжди позитивно сприймається економічними структурами, які намагаються зробити все можливе для ухилення від сплати податків. Нестабільність економічної системи, корупція на всіх рівнях створюють особливо сприятливі умови для виникнення та розвитку неформальних економічних відносин. Неформальні відносини сприяють появі неофіційних доходів та неофіційних платежів, що не є об'єктами оподаткування. Це наносить значні збитки державному бюджету. Таким чином, неформальна економіка тісно пов'язана з ухиленням від сплати податків й уникненням оподаткування, в результаті чого державний бюджет втрачає великі суми податкових надходжень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичною основою дослідження стали фундаментальні роботи вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема варто виділити праці А. Сміта, І. Ангелко, Ю. Іванова, С. Квасового, Ю. Кіржецького, Г. Лехого, І. Майбурового, О. Мельниченко, І. Прасолового та інших. Проте в умовах нестабільності економічної ситуації в країні дослідження цієї проблематики залишається актуальним, адже для забезпечення економічної безпеки держави необхідна ефективна система оподаткування з

правильно визначеними функціями та принципами податків, які будуть не тільки покращувати надходження коштів до державного бюджету, але і зменшувати тінізацію економіки. Українська податкова система є дуже складною в управлінні, тому велика кількість податків створює передумови для корупції та зловживань у податковій сфері, стає джерелом непорозуміння між платниками податків та державою. Для цього необхідно удосконалювати державну податкову систему, докорінно змінювати принципи оподаткування, створювати правову державу.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення впливу процесу оподаткування на фінансово-господарську діяльність економічних субєктів, вивчення та аналіз елементів системи оподаткування, що приводять до виникнення такого явища, як тіньова економіка.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка – це сукупність економічних відносин, що охоплює заборонену законодавством діяльність або діяльність, що виходить за межі державного обліку та офіційної статистики. Вона є негативним явищем у світовій економіці. У деяких країнах тіньова економіка знаходиться в допустимих межах, наприклад, в економічно розвинених країнах її рівень становить приблизно 9% від ВВП, трохи гіршим є становище у країнах з перехідною економікою – понад 20% від ВВП, але це ще не критична цифра, найгіршим показником відрізняються країни, що розвиваються. Відсоток тіньової економіки в таких країнах становить понад 40% від рівня ВВП. У світі прийнято вважати допустимою нормою 5–10%, а всі показники, що перевищують 30% ВВП, свідчать про наявність в країні системи неформальних економічних відносин [7].

Натепер це одна з головних проблем в Україні, що сильно гальмує процес розвитку конкурентоспроможності країни на світовому ринку, перешкоджає зростанню рівня життя населення та негативно впливає на інтеграцію країни в європейське товариство. Тіньова економіка є поштовхом до криміналізації, хабарництва, корупції у всіх сферах народного господарства. Тіньова економіка виникла та успішно розвивалася ще за радянських часів, коли за умов планової системи економіки в СРСР тіньові відносини стали фундаментом для злочинної діяльності. Саме в перехідний період від планової економіки до економіки ринкових відносин країна зіткнулася з цією проблемою, яку і досі намагається вирішити. На початку 90-х рівень тіньової економіки оцінювався в 38,95% ВВП, у 1998 році показник сягнув 57%. Зниження рівня спостерігалося протягом десяти наступних років, і в 2008 році показник знизився до 36,65%. Криза у фінансовій сфері, яка розпочалася у 2008 році, негативно вплинула на економіку країни, і протягом 2009–2014 років показник тіньової економіки коливався в діапазоні 39,2–43,5%. У 2015 році неформальні економічні відносини оцінювалися на рівні 42,9%. За останніми даними Міжнародного валютного фонду, рівень тіньової економіки в Україні становить 44,8% [9]. Цьому сприяє велика кількість грошей, які перебувають в обігу, переходять із реальної економіки в тіньову, вивозяться з країни, що погіршує складну економічну ситуацію. Подальше зростання рівня тіньової економіки свідчить про недостатню дієвість норм та законів, якими держава намагається регулювати економічне життя суспільства. Розміри тіньової економіки є показником спроможності країни виконувати покладені на неї функції. Недооцінка масштабності цієї проблеми приводить до загрози економічній безпеці держави.

Одним із найяскравіших прикладів прояву тіньової економіки є схема «відкладення податку». Її принцип полягає в тому, що платники податків намагаються сплатити податки тоді, коли рівень інфляції буде такий, що реальний обсяг податкових виплат буде нижчий, ніж їхня номінальна вартість. Така схема отримала назву Олівера – Танзі в честь двох економістів, які виявили подібну ситуацію в Латинській Америці в 70-х роках XX століття. Якщо рівень інфляції є досить високим, тоді відстрочення платежу є дуже дієвим способом приховування коштів. Для здійснення таких маніпуляцій використовують різноманітні бухгалтерські операції, які дають змогу відстрочити податкові виплати та приховати значні грошові суми. Наприклад, інвестуються кошти у благодійну діяльність, завищується собівартість виробів через зміну методики обрахунків, балансові збитки підприємства, отримані в результаті виробничої діяльності, переносяться на наступний період. В українській практиці така схема застосовувалася під час сплати корпоративного податку на прибуток підприємств.

Привілеї та податкові пільги, використання ресурсів, які належать державі, урахування інтересів «зацікавлених» осіб під час розроблення нормативних актів та законів, відсутність покарання у разі порушення законодавства збільшують тінізацію економіки. Через тіньові схеми задовольняються економічні інтереси підприємців, а тіньова економіка створює вигідні умови для перебування в тіні. Ця ситуація спричинена складним соціально-економічним становищем в Україні.

Уникнення оподаткування притаманне будь-якій державі, бо сам термін «податки» викликає у населення негативну реакцію. Досліджуючи проблему тіньової економіки, можна дійти висновку, що найважливішим рушієм, що спонукає людей приховувати свої рахунки та грошові операції, є високий рівень податків та нерівномірність системи оподаткування. За оцінками експертів, в Україні рівень податкового навантаження вищий у 3 рази, ніж у країнах зі схожим рівнем ВВП.

Це пояснюється неправильним розподілом податкового навантаження. Значний рівень податкового навантаження негативно впливає на економічну активність, сприяє виведенню капіталу за кордон, зменшує темпи росту ВВП. Через недоотримання коштів державними та місцевими бюджетами зменшується фінансування програм економічного та соціального розвитку.

Ще у XVIII столітті А. Смітом був проаналізований зв'язок між коштами, які надходять до бюджету, та рівнем податкового навантаження. У результаті цього аналізу встановлено, що за зниження податкового навантаження з'являються вивільнені кошти, від вкладення яких можна отримати додатковий прибуток, а значить, і додатковий податок [4].

Систему оподаткування та державну податкову політику можна охарактеризувати податковим навантаженням. Аналізуючи податкову політику, можна систематизувати рівні податкового навантаження (рис. 1).

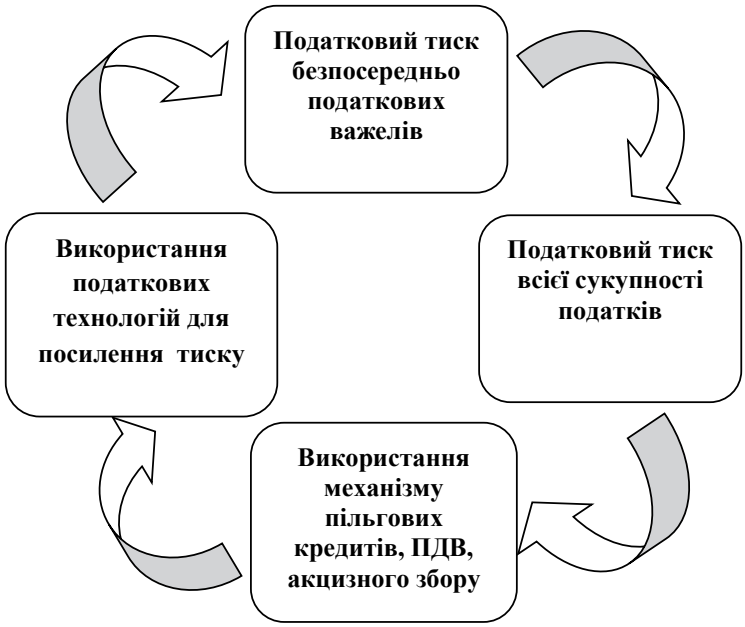


Рис. 1. Систематизація рівнів податкового навантаження

Джерело: [1]

По-перше, власне податковий тиск усієї сукупності податків, який суттєво впливає на зменшення доходів економічних суб'єктів. По-друге, податковий тиск певних податкових важелів у вигляді самого механізму збору податків та застосування штрафних санкцій. Наприклад, збір податків авансом ще до того, як підприємство отримає фінансовий звіт, або тиск під час нарахування штрафних санкцій під час проведення перевірок, навіть якщо не було порушень, інші незаконні механізми. Перерозподіл податкового тиску з одних платників на інших здійснюється з використанням механізму пільг, пільгових кредитів, дотацій, що приводить до нерівномірної економічної активності господарюючих суб'єктів. Наступний рівень податкового навантаження – це використання податкових технологій. Наприклад, вимагаючи конкретні суми податків з огляду на діяльність та прибутки підприємства, посилюється тиск на платників податків.

На макроекономічному рівні податкове навантаження відображає дієвість податкової політики. Для визначення податкового навантаження проаналізуємо макроекономічні показники розвитку держави протягом 2013–2017 років (табл. 1).

Досліджуючи макроекономічні показники, можна дійти висновку, що протягом 2013–2017 років рівень ВВП в Україні стрімко зростає, що свідчить про позитивні зрушення в економіці. Протягом аналізованого періоду спостерігалася тенденція до зростання доходів зведеного бюджету та приросту податкових надходжень, що можна оцінити як результат позитивних зрушень, хоча їхню ефективність необхідно аналізувати, зважаючи на періоди розвитку економічного життя суспільства. Наприклад, 2014 рік характеризується мінімальними змінами у податкових надходженнях та доходах зведеного бюджету через складну політичну ситуацію в країні. Незначна стабілізація економічної та політичної ситуації в країні дозволила покращити макроекономічні показники про що свідчить їх зростання протягом 2015–2017 років.

За міжнародними стандартами рівень податкового навантаження визначається таким чином: податкові надходження потрібно поділити на обсяг валового внутрішнього продукту [3, с. 101]. За допомогою цієї формули визначимо рівень податкового навантаження в Україні, результати розрахунків якого наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники розвитку держави

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Податкові надходження, млн. грн.	341 165	355 428	507 636	650 782	828 259
Доходи зведеного бюджету, млн. грн.	429 986	443 983	652 031	782 748	1016 788
ВВП, млн. грн.	1 454 931	1 566 728	1 979 458	2 383 182	2 982 920

Джерело: [7]

Таблиця 2

Показники оцінки податкового навантаження в Україні

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
ПДВ, млн. грн.	128 268	139 024	178 454	235 507	313 980
ПДФО, млн. грн.	72 152	75 204	99 984	138 783	185 687
ППП, млн. грн.	54 993	40 202	39 054	60 224	73 396
Податкове навантаження з ПДВ, %	12,48	12,06	12,46	9,57	10,53
Податкове навантаження з ПДФО, %	4,97	4,81	5,06	5,31	6,23
Податкове навантаження з ППП, %	3,77	2,58	1,97	2,18	2,49
Надходження пенсійного фонду, млн. грн.	166 863	165 924	169 873	111 708	158 911
Податкове навантаження на працю, %	11,46	10,58	8,81	4,54	5,07
Загальне податкове навантаження, %	32,8	30,2	28,4	27,4	27,16

Джерело: [7]

Як можна побачити, немає чіткої тенденції щодо зміни рівня податкового навантаження, але за останні п'ять років він знизився на 5,64%. Проаналізувавши всі дані, можемо дійти висновку, що, хоча загальний рівень податкового навантаження знизився, це не свідчить про позитивні зміни. Адже такі важливі податки, як податок на додану вартість або податок на доходи фізичних осіб, на яких можна спекулювати та від яких можна ухилятися, зросли, а отже, зріс і рівень їхнього податкового навантаження.

Реальний рівень податкового навантаження, який включає в себе рівень задоволення потреб платників за рахунок податків, в Україні набагато вищий, ніж в провідних країнах світу, хоча номінальний рівень мало чим відрізняється. Так, наприклад, у Швеції під час перерозподілу доходів бюджету населенню повертається 85%, а в Україні цей показник становить приблизно 30%, хоча рівень податкового навантаження у Швеції – 44,6% проти 21,6% в Україні. Тому думку про те, що рівень податкового навантаження в розвинутих країнах більший, ніж в Україні, можна вважати хибною [10].

Якщо ми подивимося на розвинуті країни, то в них чим вищий рівень податкового навантаження, тим менше люди ухиляються від сплати податків, що є досить парадоксальним. Прозорість та простота податкової системи європейських країн є основними ознаками успішності її функціонування [11].

Так, наприклад, загальний рівень податкового навантаження в Україні становить 21,6%, а в Швейцарії цей показник сягає 27,8%, в Німеччині – 40,4%, Швеції – 44,6%, Польщі – 34,4% та Латвії – 31,6%. Незважаючи на досить високий рівень податкового навантаження, відсоток тіньового сектору в перерахованих країнах значно менший, ніж в Україні. За офіційними даними, відсоток тіньового сектору в Україні становить 44,8%, у Швейцарії він сягає всього 8%, у Німеччині – 13,7%, у Швеції – 6,6%, у Польщі – 19%, в Латвії – 14,9% від ВВП (рис. 2).

Податки мають особливий вплив на ринкову економіку та можуть порушувати взагалі рівновагу на ринку за допомогою таких ефектів, як:

1) вплив на рівень чистої заробітної платні, що зумовлює зміну сукупного попиту;

2) величина оподаткування, бо її рівень впливає на обсяги заощаджень;

3) ринкова рівновага за рахунок зміни величини податків, що впливає на відносну заробітну плату [1].

Рівень оподаткування впливає не тільки на порушення макроекономічної рівноваги, а й на

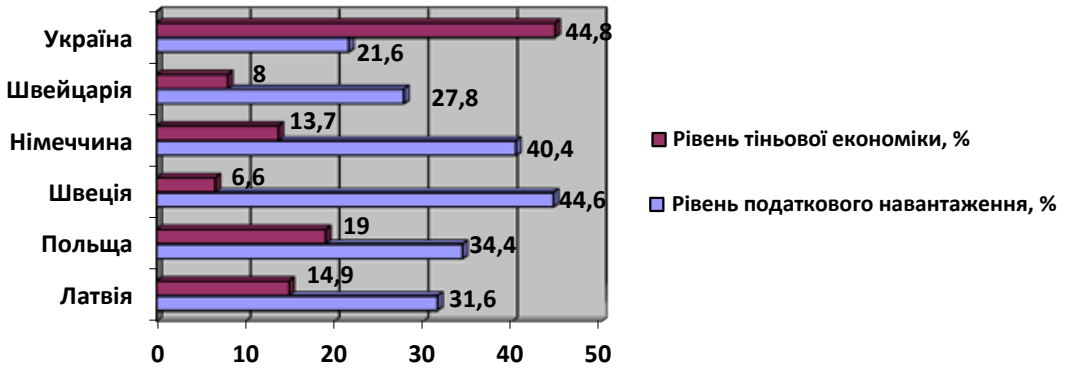


Рис. 2. Рівень податкового навантаження та рівень тіньового сектору економіки в країнах Європи за 2017 рік

Джерело: [8]

рішення платника відносно сплати податків, платити чи не платити, тобто може спонукати його до мінімізації величини податків або навіть до їх повного приховування. Таке бажання приводить до створення неформального, нелегального сектору економіки. Таким чином відбувається перерозподіл фінансів, і це приводить не лише до недоотримання податкових надходжень до державного бюджету, а й до деформації у фінансовій системі, неефективності фіскальної та монетарної політики, як наслідок, зростають ризики прийняття важливих рішень.

За допомогою лазівок, які є у податковій системі, можна ухилитися від сплати податків, і це не буде вважатися протизаконним з погляду правосуддя. Уникнути оподаткування можна, використовуючи різного роду податкові пільги, протиріччя податкового законодавства, які можна буде представити як конфлікт інтересів. Лазівки або навмисно створюються розробниками податкових проектів, або виникають у результаті недосконалості податкового законодавства.

Задля подолання проблеми тінізації економіки необхідно прийняти такі міри, як зниження податкових ставок з урахуванням особливостей різних сфер та окремих категорій людей, створити для платника податків якомога комфортніші умови для своєчасної їх сплати, забезпечити стабільність захисту законних прав та інтересів платника податків, забезпечити прозорість цієї системи. Також одним із найважливіших пунктів оптимізації податкового навантаження можна вважати удосконалення системи податкового контролю та покарання, яка б запобігала ухилянню від сплати податків. Також потрібно зменшити кількість податкових пільг та більш ефективно використовувати наявні пільги, це допоможе сформувати справедливу податкову систему. Не менш важливим є створення сприятливих умов для активного інвестування та розвитку інноваційних процесів у пріоритетних та провідних галузях економіки. Все це допоможе розширити масштаби діяльності та збільшити доходи суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи дослідження, можна дійти висновку, що податкова система, яка заразз функціонує в Україні, має досить недоліків та «лазівок», якими платники податків активно користуються задля ухилення від сплати податкових зобов'язань. Україні терміново потрібна реально ефективна та дієва податкова реформа, яку слід спрямувати на спрощення податкового законодавства, усунення суперечностей та недосконалостей, збільшення контролю за податковими пільгами та автоматизацію податкового адміністрування. Є необхідність удосконалення принципів, виконання яких покладено в основу дії податкової системи. Забезпечення фінансової стабільності держави доцільно було би проводити через зменшення негативних наслідків процесу оподаткування платників податків та зменшення витрат на функціонування самої податкової системи. Тобто дієвість принципу фіскальної ефективності можлива за безпосереднього виконання принципу економічної та соціальної ефективності. Дотримання принципу соціальної справедливості, а саме побудова оптимальної структури системи оподаткування з можливістю регулювання ставок податків, а також розмірів доходів, які підлягають оподаткуванню, дасть змогу господарюючим суб'єктам досягати бажаних результатів господарської діяльності, що збільшить розмір надходжень до бюджету. Необхідно змінити вектор дії податкового навантаження зі спрямуванням на регулюючу функцію та соціальне призначення податків.

Аналізуючи та систематизуючи елементи та принципи системи оподаткування, в цьому дослідженні була удосконалена та дістала подальшого розвитку сутність поняття «оптимізація податкової системи» як процес змін у порядку адміністрування податків для підвищення ефективності дій принципів оподаткування; зменшення затратності органів адміністрування податків для збільшення фіскального результату, підвищення ефективності перевіряючих органів; реорганізація структури податкових органів та їх активна взаємодія в процесі прийняття необхідних рішень з метою досягнення поставлених результатів.

Проблема тінізації економіки є глобальною проблемою для багатьох країн світу протягом декількох століть. Рівень показника податкового тиску є головним орієнтиром держави у боротьбі з цією проблемою. Досягнення об'єктивного рівня податкового навантаження, яке буде відповідати принципам та вимогам оподаткування, задовольняти всі верстви населення, зменшить частку тіньового сектору економіки. Результати цього дослідження можуть бути використані в процесі реформування системи оподаткування, що є пріоритетним завданням для уряду держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України (редакція від 01.01.2018 року). URL: https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/.

2. Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. та ін. Податкова система // Навчальний посібник. Одеса: ВМВ, 2014. 344 с.

3. Гречко А.В. Податкова система // Конспект лекцій з дисципліни «Податкова система», [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка підприємства» освітнього ступеня «Бакалавр» денної та заочної форм навчання. К., 2018. 171 с.

4. Думки великих, афоризми і вислови про податки і оподаткування. Асоціація платників податків України. URL: http://www.appu.org.ua.

5. Економіка підприємства: [навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів] /[П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін.] ; за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. [2-ге вид., стереотип.]. К., 2009. 780 с.

6. Майже 80% українців живуть за межею бідності // Телевізійна служби новин. 09.04.2018. URL: https://tsn.ua/ukrayina/maizhe-80-ukrayintsiv-perebuvayut-za-mezheyu-bidnosti.html.

7. Національні рахунки. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Останні новини України та світу. URL: https://www.obozrevatel.com/ukr/finance/economy/ukraina-obijshla-nizku-krain-es-u-rejtingu-podatkovogo-navantazhennya.htm.

9. Світовий банк визначив мету подолати бідність за 17 років. Радіо Свобода. 21.04.2018. URL: https://www.radiosvoboda.org/a/24963935.html.

10. Сухорукова М.О. Фіскальна політика в умовах глобальної інституалізації: україна та досвід зарубіжних країн / М.О. Сухорукова // Scientific Journal «ScienceRise». 2016. № 7/1(24). С. 50–54.

11. Толочко В.М. Огляд механізму стягування податків в Україні та деяких країнах світу / В.М. Толочко, Т.Ф. Музика. URL: http://modern-pharmacy.com.ua/oglyad-mehanizmu-styaguvannyapodatkiv-vukrayini-ta-deyakih-krayinah-svitu.

REFERENCES:

1. Podatkovij kodeks Ukrainy (redakciya vid 01.01.2018 roku). URL: https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/.

2. Baranova V.G., Dubovik O.Yu., Homutenko V.P. ta in. Podatkova sistema // Navchal'nij posibnik. Odesa: VMV, 2014. 344 s.

3. Grechko A.V. Podatkova sistema // Konspekt lekcij z disciplini «Podatkova sistema» : navch. posib. dlya stud. special'nosti 051 «Ekonomika», specializacії «Ekonomika pidpriємstva» osvitn'ogo stupenya «Bakalavr» dennoї ta zaochnoї form navchannya. K., 2018. 171 s.

4. Dumki velikih, aforizmi i vislovi pro podatki i opodatkuvannya. Asociaciya platnikiv podatkiv Ukrainy. URL: http://www.appu.org.ua.

5. Ekonomika pidpryiemstva: [navch. posib. dlya stud. vishchih navch. zakladiv] /[P.V. Krush, V.I. Podvigina, B.M. Serdyuk ta in.] ; za zag. red. P.V. Krusha, V.I. Podviginoї, B.M. Serdyuka. [2-ge vid., stereotip.]. K., 2009. 780 s.

6. Majzhe 80% ukrainciv zhivut' za mezheyu bidnosti // Televizijna sluzhbi novin. – 09.04.2018. URL: https://tsn.ua/ukrayina/maizhe-80-ukrayintsiv-perebuvayut-za-mezheyu-bidnosti.html.

7. Nacional'ni rahunki. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraїni. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Ostanni novini Ukrainy ta svitu. URL: https://www.obozrevatel.com/ukr/finance/economy/ukraina-obijshla-nizku-krain-es-u-rejtingu-podatkovogo-navantazhennya.htm.

9. Svitovij bank viznachiv metu podolati bidnist' za 17 rokiv. Radio Svoboda. 21.04.2018. URL: https://www.radiosvoboda.org/a/24963935.html.

10. Suhorukova M.O. Fiskal'na politika v umovah global'noї institualizacії: ukraїna ta dosvid zarubizhnih kraїn / M.O. Suhorukova // Scientific Journal «ScienceRise». 2016. № 7/1(24). S. 50–54.

11. Tolochko V.M. Oglyad mekhanizmu styaguvannya podatkiv v Ukraїni ta deyakih kraїnah svitu / V.M. Tolochko, T.F. Muzika URL: http://modern-pharmacy.com.ua/oglyad-mehanizmu-styaguvannyapodatkiv-vukrayini-ta-deyakih-krayinah-svitu.

Boichuk N.Y.
Senior Lecturer of the Department of Economics of Entrepreneurship
The National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Pidhorna Y.V.
Student of the Department of Economics of Entrepreneurship
The National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

EFFECT OF TAX BURDEN ON THE SCALE OF THE SHADOW ECONOMY SECTOR

The purpose of the paper is to determine the impact of the taxation process on the financial and economic activities of economic entities, the study and analysis of elements of the taxation system, which leads to the emergence of such a phenomenon as a shadow economy.

Shadow economy is a set of economic relations, covering the activities prohibited by law. It is a negative phenomenon in the global economy. At the moment, this is one of the main problems in Ukraine. The shadow economy is an impetus for criminalization, bribery, and corruption in all spheres of the national economy.

The most important motive that encourages people to hide their accounts and money transactions is the high level of taxes and the unevenness of the taxation system. This is due to the wrong distribution of tax burden. A significant level of tax burden negatively affects economic activity, contributes to the withdrawal of capital abroad, reduces the growth rate of GDP. Due to lack of funds from state and local budgets, funding for economic and social development programs is reduced. The level of taxation affects not only the violation of the macroeconomic equilibrium, but also the decision of the taxpayer regarding the payment of taxes. Such a desire leads to the creation of an informal, illegal sector of the economy. With the loopholes that exist in the tax system, you can avoid tax, and this will not be considered illegal from the point of view of justice.

In order to overcome the problem of shadowing of the economy, it is necessary to adopt measures such as lowering tax rates taking into account the peculiarities of different spheres and separate categories of people, creating for the taxpayer as much as possible more comfortable conditions for their timely payment, ensuring the stability of protection of the legitimate rights and interests of the taxpayer, ensuring the transparency of this system, to improve the system of tax control and punishment. All this will help expand the scope of activities and increase the income of business entities.

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ
ACTIVITIES OF BANKS ON THE MARKET OF SECURITIES

УДК 336.761:336.71

Коваленко В.В.
д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто основні засади діяльності банків на ринку цінних паперів. Діяльність банків на ринку цінних паперів відбувається за рахунок інвестування реального сектору національної економіки і залучення вітчизняних та іноземних капіталів у розвиток національного господарства та промисловості. Здійснюючи інвестування на фондовому ринку, банк формує свій портфель цінних паперів, що дає йому змогу отримувати дохід від операцій з ними. Активізація діяльності комерційних банків на фондовому ринку має важливе значення для подальшого економічного розвитку України.
Ключові слова: *ринок цінних паперів, банки, фінансовий ринок, дохід, економічні нормативи, інвестиційний портфель.*

В статье рассмотрены основные принципы деятельности банков на рынке ценных бумаг. Деятельность банков на рынке ценных бумаг происходит за счет инвестирования реального сектора национальной экономики и привлечения отечественных и иностранных капиталов в развитие национального хозяйства и промышленности. Осуществляя инвестирование на фондовом рынке, банк формирует свой портфель ценных бумаг, что дает ему возможность получать доход от операций с ними. Активизация деятельности коммерческих банков на фондовом рынке имеет важное значение для дальнейшего экономического развития Украины.
Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, банки, финансовый рынок, доход, экономические нормативы, инвестиционный портфель.*

The article deals with the main principles of banking activity in the securities market. The activity of banks in the securities market is due to the investment of the real sector of the national economy and the attraction of domestic and foreign capital into the development of the national economy and industry. By investing in the stock market, the bank forms its portfolio of securities, which enables it to receive income from operations with them. Activation of commercial banks in the stock market is important for the further economic development of Ukraine.
Key words: *market of securities, banks, financial market, income, economic norms, investment portfolio.*

Постановка проблеми. Успішне вирішення завдань підвищення темпів економічного зростання, що є особливо актуальним у сучасних умовах фінансової нестабільності, а також збільшення інвестицій багато в чому залежить від ефективної роботи фінансового ринку, зокрема такого його сегменту, як ринок цінних паперів. У ринковій економіці ефективно функціонуючий ринок цінних паперів дає змогу мобілізувати ринковими методами вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб та спрямувати їх у найбільш конкурентоспроможні галузі, вирішуючи цим самим низку важливих соціально-економічних програм [1, с. 31].

На фінансовому ринку серед усіх фінансових посередників провідну роль відіграють банки. Саме через діяльність банків на ринку цінних паперів відбувається інвестування реального сектору національної економіки і залучення вітчизняних та іноземних капіталів у розвиток національного господарства та промисловості, що сприяє сталому економічному розвитку держави. Отже, активізація діяльності комерційних банків на фондовому ринку має важливе значення для подальшого економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку науково-методичних засад визначення місця банків на ринку цінних паперів присвячені наукові праці таких вітчизняних науковців як Г. Азаренкова, Л. Алексеєнко, Т. Васильєва, О. Гетьман, Б. Губський, О. Вовчак, Ю. Коваленко, Н. Мацелюх, В. Міщенко, Ю. Онищенко, В. Опаріна, О. Решетняк, Н. Шелудько, І. Школьник та ін. Вагомий внесок у розроблення цієї проблематики було зроблено зарубіжними вченими: Дж. Акерлофом, А. Ахмаді, Б. Бернанке, К. Ерроу, Дж. Коксом, А. Мандалом, Г. Марковіцом, Т. Сааті, У. Шарпом та ін. Зазначене засвідчує актуальність розроблення наукових підходів до успішної діяльності банків на ринку цінних паперів. Проте, незважаючи на багаторічну історію вивчення ринків цінних паперів, особливостей їх функціонування та регулювання, проблеми ефективного функціонування банків на ринку цінних паперів залишаються малодослідженими.

Постановка завдання. Мета статті – визначення основних тенденцій функціонування банків на ринку цінних паперів та формулювання напрямів подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття ринку цінних паперів визначається у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок», відповідно до якого це – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [2].

Як уже було зазначено вище, ринок цінних паперів є структурним елементом ринку фінансових послуг. Тому є потреба у визначенні основних структурних елементів цього ринку у взаємозв'язку з ринком фінансових послуг (рис. 1).

Виходячи із наведеного рисунку, можна погодитися з думкою З.А. Мацук, що структура ринку цінних паперів, з одного боку, являє собою внутрішній каркас ринку та характеризує порядок розташування та питому вагу її структурних елемен-

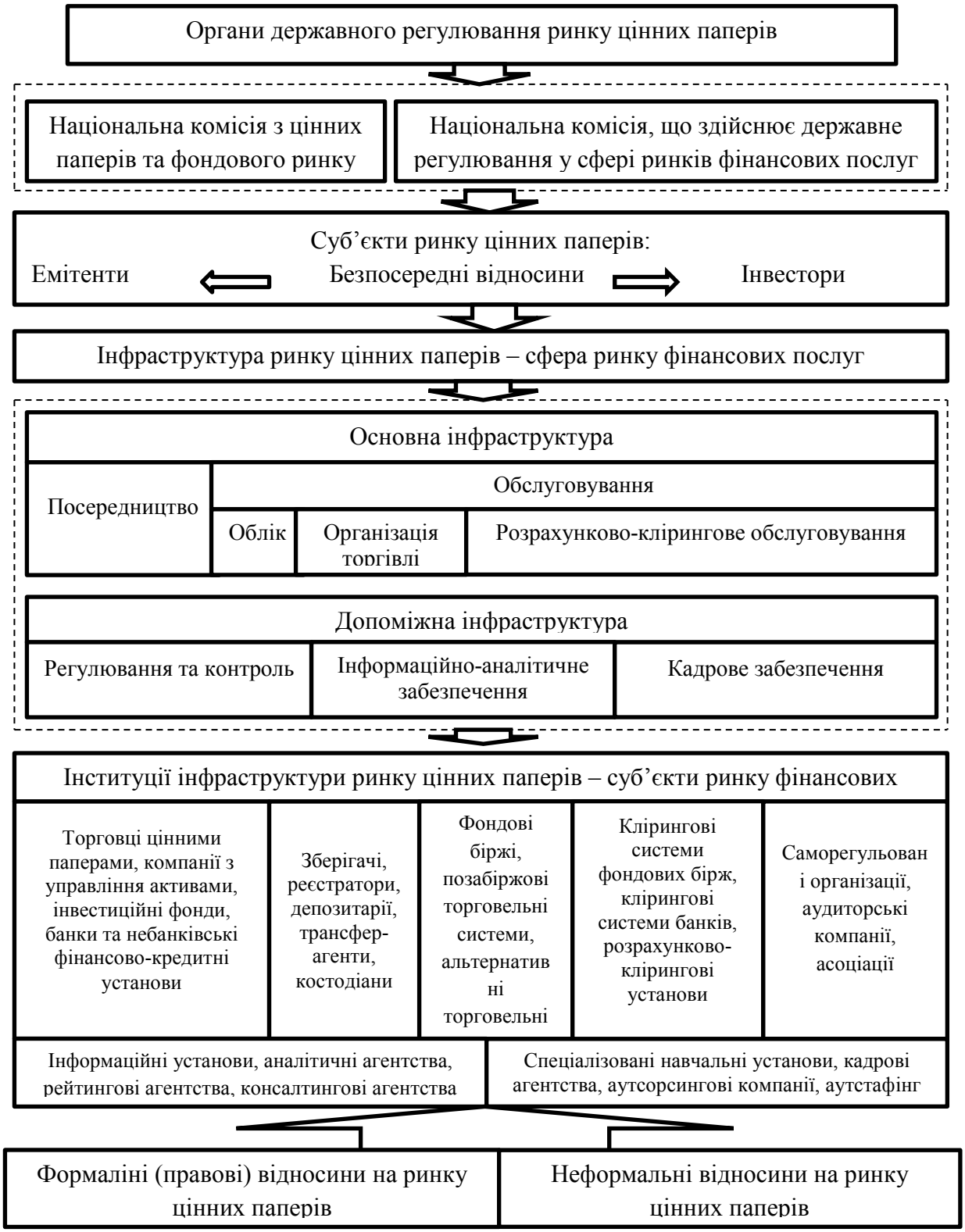


Рис. 1. Структура ринку цінних паперів та її взаємозв'язок із ринком фінансових послуг

Джерело: систематизовано автором з використанням матеріалів [3, с. 73; 4, с. 220]

тів у межах системи ринку цінних паперів. З іншого боку, вона зумовлює організацію структурних елементів, які є похідними щодо основних економічних суб'єктів ринку. У цьому аспекті вона виступає як інфраструктура [4, с. 220].

Слід відмітити, що загальною тенденцією розвитку банківських систем ринкового типу є універсалізація діяльності банків, яка має прояв у розширенні їх присутності на ринку цінних паперів. Діяльність банків на ринку цінних паперів багато-

гранна, оскільки вони не тільки традиційно є посередниками, що пов'язують інтереси і грошові кошти емітентів і інвесторів, а й самі активно використовують фінансові інструменти для формування власної ресурсної бази, розміщення грошових коштів у високоліквідні і прибуткові цінні папери.

У вітчизняній практиці систему цілей банківського інвестування в цінні папери можна характеризувати за такими основними напрямами, як: збереження і приріст капіталу; придбання цінних паперів, які мають усі властивості готівки і є засобом обігу та платежу; отримання контролю над діяльністю підприємства через придбання цінних паперів і здійснення перерозподілу власності; спекулятивна гра на коливаннях курсів цінних паперів [6, с. 41].

Слід звернути увагу на те, що будь-яка діяльність суб'єкта економічної діяльності, яким є і банк, підлягає певній сукупності норм та правил, які висуваються регуляторними органами.

Зазвичай в Україні банки вкладають кошти в корпоративні (акції, облігації тощо) та державні цінні папери. Здійснюючи інвестування на фондовому ринку, банк формує свій портфель цінних паперів, що дає йому змогу отримувати дохід від операцій з ними.

Систему державного регулювання діяльності банків на ринку цінних паперів наведено на рисунку 2.

Виходячи із вищезазначеного, вважаємо за доцільне провести аналіз рівня присутності банків на ринку цінних паперів. Структура портфеля цінних паперів банків України наведена на рисунку 3.

Як свідчать дані, наведені на рисунку 3, портфель цінних паперів банківської системи України щорічно зростає протягом останніх шести років, Найбільшу частку становлять цінні папери, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід. З грудня 2017 року банки здійснили перехід на новий План рахунків бухгалтерського обліку банків України відповідно до постанови Правління НБУ від 11.09.2017 № 89 (зі змінами) та впровадження МСФЗ 9 з урахуванням постанови Правління НБУ від 12.01.2018 № 1 «Про окремі

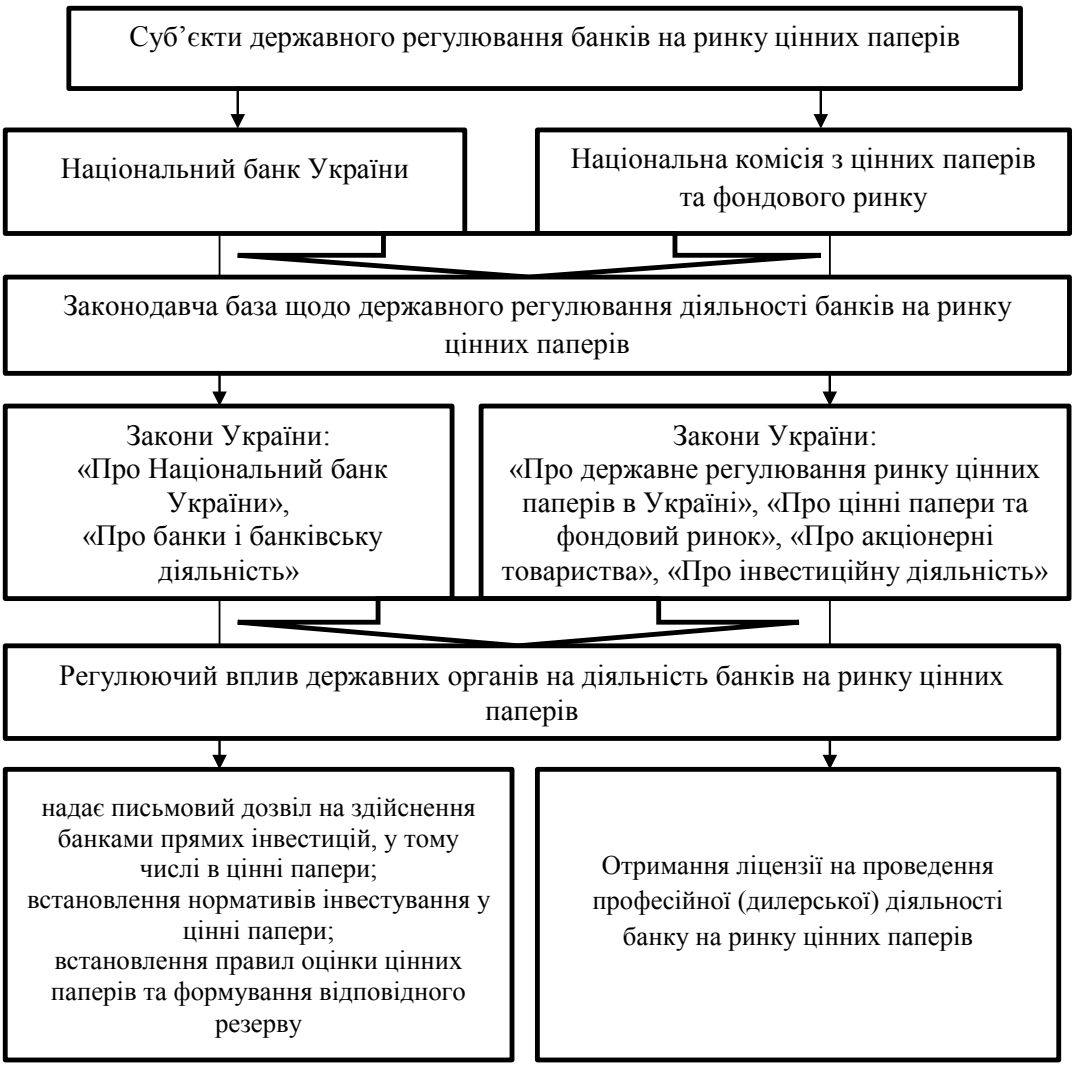


Рис. 2. Система державного регулювання діяльності банків на ринку цінних паперів

Джерело: складено автором

Рис. 3. Структура портфеля цінних паперів банків України за період 2013–2018 рр., %

2018* – станом на 01.10.2018

Джерело: розраховано автором за матеріалами [6]

питання, пов'язані із запровадженням Міжнародного стандарту фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти». Тому облікові назви статей приведені у відповідність до цих стандартів.

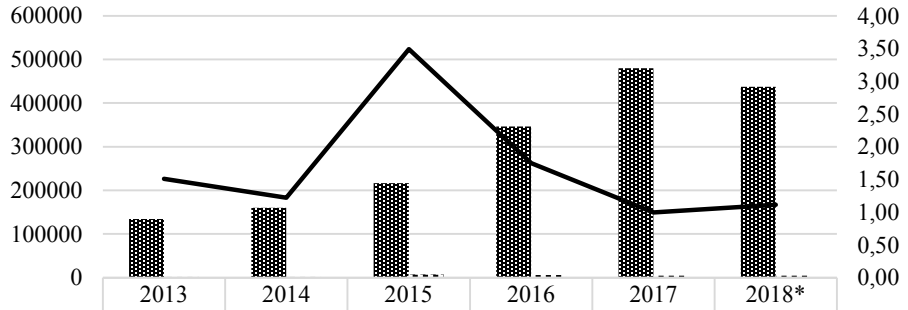
Якість портфеля цінних паперів банків змінювалася протягом аналізованого періоду нерівномірно (рис. 4). Незважаючи та зростання портфеля цінних паперів банків, починаючи з 01.01.2016 частка резервів у портфелі цінних паперів значно зменшилася, що вказує на покращення якості портфеля.

Слід відмітити, що 87,17% обсягу цінних паперів у портфелі банків України становлять цінні папери, що рефінансуються НБУ (75,63% – облігації внутрішньої державної позики). Зазначене виступає додатковим підтвердженням низького ступеня диверсифікації портфеля цінних паперів банків і ринку цінних паперів України загалом.

Контроль за діяльністю банків з цінними паперами здійснюється на підставі економічних нормативів. Нормативи інвестування – це економічні нормативи, що встановлюються Національним банком України з метою забезпечення контролю за інвестиційною діяльністю банків, у т.ч. за прямими інвестиціями. До таких нормативів належать Н11 та Н12 (рис. 5).

Як свідчать дані, наведені на рисунку 5, спостерігається стрімке зниження значень обох нормативів інвестування. Натепер значення є мізерними. Це означає, що банки майже не використовують свої кошти на придбання акцій, паїв, часток та інвестиційних сертифікатів підприємств.

Проблема низької активності вітчизняних банків на інвестиційному ринку може бути пояснена також виходячи із класифікації операцій банку з



	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Цінні папери банків, млн грн.	134866,69	160446,31	216820,29	346567,56	479874,74	437909,45
Резрви під знецінення цінних паперів, млн грн.	2038,89	1961,91	7565,59	6057,93	4774,42	4868,26
Частка резервів під знецінення цінних паперів, %	1,51	1,22	3,49	1,75	0,99	1,11

Рис. 4. Динаміка портфеля цінних паперів банків і резервів під них

2018* – станом на 01.10.2018

Джерело: розраховано автором за матеріалами [6]

Рис. 5. Динаміка значення нормативів Н11 і Н12 по банківській системі за період 2013–2018 рр., %

2018* – станом на 01.12.2018

Джерело: розраховано автором за матеріалами [6]

цінними паперами. Зокрема, такі операції класифікують за такими ознаками:

– за інвестиційною стратегією банків (інвестиційні операції на продаж та інвестиційні операції на інвестиції);

– за відображенням у балансі банку (емісійні, тобто пасивні операції щодо випуску цінних паперів власного боргу банку; власне інвестиційні, тобто активні операції з вкладення ресурсів у придбання фондових активів; клієнтські операції щодо обслуговування емісійних та інвестиційних операцій клієнтів банку).

Відповідно до наведеної вище класифікації можна виявити особливості інвестиційної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі, а саме:

– за інвестиційною стратегією у портфелі банківських установ переважають інвестиційні операції на продаж. Це зумовлено тим, що дохідність таких операцій визначається не стільки величиною дивідендного доходу, скільки маржею між ціною продажу та купівлі цінних паперів;

– згідно з відображенням операцій у балансі банку домінують клієнтські операції з цінними паперами, які з позиції банку є привабливішими порівняно із формуванням власного інвестиційного портфеля. Банки віддають перевагу наданню посередницьких послуг, обслуговуючи первинне чи вторинне розміщення акцій та приватне розміщення цінних паперів інших емітентів.

Ефективною є співпраця банків та парабанківських фінансових установ на міжнародному фондовому ринку. Обслуговуючи операції щодо первинного чи вторинного розміщення акцій, провідні комерційні банки забезпечують ефективне залучення інвестицій вітчизняними емітентами на міжнародних фондових біржах.

Як відзначає В. Бутенко, недосконала нормативно-правова база, відсутність стандартів управління, недосконалість захисту прав акціонерів, а також інвесторів, непрозорість є перешкодами на шляху розвитку фондового ринку [7, с. 89].

Можна виділити такі характерні тенденції фондового ринку, як: недостатнє нормативне регулювання базових аспектів функціонування ринку; низька ліквідність обігу вітчизняних цінних паперів; низька частка біржового сегменту в усьому фінансовому ринку; обмежена кількість фінансових інструментів для формування активів.

Найбільш динамічним сегментом ринку цінних паперів в останні десятиріччя став ринок похідних цінних паперів (деривативів). Деривативи роблять фондові ринки більш ризикованими, тому що ці інструменти мають високий рівень фінансового важеля, а отже, і фінансового ризику. Це пов'язано з використанням деривативів для взаємного кредитування (позабалансові операції комерційних банків), збільшенням через механізми форвардних операцій зовнішніх запозичень комерційних банків, фінансуванням залучених коштів у фінансові операції з високою дохідністю з подальшим падінням курсу національної валюти та ризиком настання системної кризи у зв'язку з необхідністю погашення великою кількістю комерційних банків своїх зобов'язань за форвардними операціями [8, с. 219].

Помітний вплив на зміни у фінансовій політиці на сучасному етапі здійснює тенденція до універсалізації банків, яка пов'язується з відміною положення закону Гласса-Стігала про заборону комерційним

банкам створювати дочірні компанії з торгівлі цінними паперами [9]. Універсалізація банків приводить до нівелювання чітких відмінностей між двома основними моделями фондових ринків – англосаксонською та європейсько-континентальною.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із вищезазначеного, можна дійти таких висновків. Банки на ринку цінних паперів можуть виступати як у ролі емітентів, так і у ролі інвесторів, а також надавати посередницькі, консалтингові та інші послуги своїм клієнтам. Емісійна діяльність дає банкам змогу вирішувати питання власної капіталізації, дотримання вимог НБУ та покращувати грошовий обіг у країні. Якщо банки виконують роль інвесторів, то вони залучають на фондовий ринок грошові кошти юридичних та фізичних осіб, що дає змогу спрямовувати необхідні ресурси у пріоритетні галузі економіки та вирішувати низку соціальних питань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Ринок цінних паперів в умовах кризи економіки України. Регіональна економіка та управління. 2016. № 5(12). С. 31–34.
2. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]: закон України, затверджений Верховною радою України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
3. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та її взаємозв'язок із ринком фінансових послуг: монографія / [В. Опарін, В. Федосов, С. Льовочкін та ін.]; за заг. Ред. В. Опаріна, В. Федосова. К.: КНЕУ, 2016. 347 с.
4. Фінансові послуги на ринку цінних паперів України: теорія та практика: монографія / З.А. Мацук. Київ: КНЕУ, 2018. 367 с.
5. Скоморович І.Г. Банківські операції : навч. посіб. / І.Г. Скоморович. Львів : Вид-во ПП «Магнолія 2006», 2012. 488 с.
6. Показники діяльності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
7. Значення економічних нормативів в цілому по системі. URL:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
8. Бутенко В.В., Лисенко К.А. Фінансовий ринок України: проблеми та перспективи його розвитку. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 28(2). С. 88–91.
9. Калач Г.М. Сучасні тенденції фінансової політики на фондовому ринку. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 6(96). С. 216–222.
10. Greenspan A. Statement by Alan Greenspan, Chairman, Board of Governors of the Federal Reserve System, before the Committee on Banking and Financial Services, US House of Representatives, February 11, 1999 // Federal Reserve Bulletin. 1999. April.

REFERENCES:

1. Kovalenko V.V. (2016) Rynok tsinnykh paperiv v umovakh kryzy ekonomiky Ukrayiny [Securities market in the conditions of the crisis of the economy of Ukraine]. Rehional'na ekonomika ta upravlinnya, No. 5(12), pp. 31–34.
2. Pro tsinni papery ta fondovyy rynok [On Securities and the Stock Market], zakon Ukrayiny, zatverdzhenyy Verkhovnoyu radoyu Ukrayiny vid 23.02.2006 № 3480-IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (Accessed 14 December 2018).
3. Finansova infrastruktura Ukrayiny: stan, problemy ta yiyi vzayemozv''yazok iz rynkom finansovykh posluh [Financial infrastructure of Ukraine: the state, problems and its interrelation with the market of financial services], [V. Oparin, V. Fedosov, S. l'ovochkin ta in.]; za zah. red. V. Oparina, V. Fedosova. K.: KNEU, 2016. 347 s.
4. Finansovi posluhy na rynku tsinnykh paperiv Ukrayiny: teoriya ta praktyka [Financial Services in the Ukrainian Securities Market] / Z.A. Matsuk. Kyyiv: KNEU, 2018. 367 s.
5. Skomorovych I. H. Bankivs'ki operatsiyi [Banking Transaction]. L'viv: Vyd-vo PP "Mahnoliya 2006", 2012. 488 s.
6. Pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny [Indicators of activity of Ukrainian banks].URL:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (Accessed 18 December 2018).
7. Znachennya ekonomichnykh normatyviv v tsilomu po systemi [Value of economic norms in general on the system]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (Accessed 18 December 2018).
8. Butenko V.V., Lysenko K.A. Finansovyy rynok Ukrayiny: problemy ta perspektyvy yoho rozvytku [The financial market of Ukraine: problems and prospects of its development]. Prychornomors'ki ekonomichni studiyi. 2018. Vyp. 28(2). S. 88–91.
9. Kalach H.M. Suchasni tendentsiyi finansovoyi polityky na fondovomu rynku [Modern tendencies of the financial policy in the stock market]. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2009. № 6(96). S. 216–222.
10. Greenspan A. Statement by Alan Greenspan, Chairman, Board of Governors of the Federal Reserve System, before the Committee on Banking and Financial Services, US House of Representatives, February 11, 1999 // Federal Reserve Bulletin. 1999. April.

Kovalenko V.V.
Doctor of Economic Sciences, Professor at Department of Banking
Odessa National University of Economics

ACTIVITIES OF BANKS ON THE MARKET OF SECURITIES

The article deals with the main principles of banking activity in the securities market. The activity of banks in the securities market is due to the investment of the real sector of the national economy and the attraction of domestic and foreign capital into the development of the national economy and industry. By investing in the stock market, the bank forms its portfolio of securities, which enables it to receive income from operations with them. Activation of commercial banks in the stock market is important for the further economic development of Ukraine.

The purpose of the article is to determine the main tendencies of functioning of banks in the securities market and formulate directions for further development.

The securities market is a collection of participants in the stock market and the legal relationship between them regarding the placement, circulation and accounting of securities and derivatives (derivatives).

The activities of banks on the securities market are multifaceted, since they are not only traditionally intermediaries that connect the interests and cash of issuers and investors. Actively use financial instruments to form their own resource base, placement of funds in highly liquid and profitable securities.

Banks in the securities market can act as issuers and investors as well as provide intermediary, consulting and other services to their clients. Issuing activity allows banks to resolve issues of their own capitalization, adherence to the requirements of the NBU and improve the money circulation in the country. If banks act as investors, they attract the funds of legal entities and individuals to the stock market, which enables them to direct the necessary resources to priority sectors of the economy and address low social issues.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ
THE DEVELOPMENT TRENDS RESEARCH OF INSURANCE MARKET

УДК 368.1

Кривцун І.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»

Стаття присвячена дослідженню сучасних тенденцій розвитку національного та світового страхового ринків. Проаналізовано індикатори розвитку страхового ринку. Проведено порівняльний аналіз фінансових результатів роботи провідних вітчизняних страховиків. Виявлено основні проблеми, що супроводжують сучасну страхову діяльність. Визначено пріоритети та тенденції розвитку страхового ринку.
Ключові слова: *страховий ринок, страховий бізнес, страховики, тенденції розвитку страхового ринку.*

Статья посвящена исследованию современных тенденций развития национального и мирового страхового рынков. Проанализированы индикаторы развития страхового рынка. Проведен сравнительный анализ финансовых результатов работы ведущих отечественных страховщиков. Выявлены основные проблемы, сопровождающие современную страховую деятельность. Определены приоритеты и тенденции развития страхового рынка.
Ключевые слова: *страховой рынок, страховой бизнес, страховщики, тенденции развития страхового рынка.*

The article is devoted to modern trends research of national and world insurance markets. The insurance market indicators are analyzed. A comparative financial results analysis of domestic insurer's activity was conducted. The main problems that accompany modern insurance business are revealed. The priorities and trends of insurance market development are determined.
Key words: *insurance market, insurance business, insurers, development trends of insurance market.*

Постановка проблеми. Страховий ринок є окремим сегментом фінансового ринку, що займає другу позицію за рівнем капіталізації та поряд із стійкими (часто кептивними) зв'язками з іншими гравцями фінансового ринку має власну специфіку діяльності, пріоритети та тенденції розвитку. Особливості діяльності страховиків визначаються законодавчими та нормативно-інструктивними документами держрегуляторів ринку [1–3], у яких значна увага приділяється захисту інтересів страхувальників та забезпеченню належного рівня надійності та платоспроможності страховиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного стану та перспектив розвитку страхового ринку присвячені звіти як вітчизняних [4], так і зарубіжних [5] держрегуляторів ринку та аналітичні дослідження прогнозування тенденцій розвитку світового страхового ринку на найближчу перспективу [6].

Формулювання цілей статті. Метою статті є проведення порівняльного аналізу результатів роботи провідних вітчизняних страховиків для виявлення основних тенденцій та пріоритетів розвитку сучасного страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними держрегулятора [4], станом на 01 липня 2018 року в Україні діяв 291 страховик, з них 260 ризикових страхових компаній. Приріст страхових премій, який є одним із основних індикаторів ринку, у першому півріччі 2018 року становив 10,4%. Упродовж цього періоду кількість укладених договорів страхування збільшилася на 10 046,5 тис., або 11,2%, а сума валових виплат – на 1286,3 млн. грн. (26,9%) [4]. При цьому спостерігалося синхронне зростання рівня виплат з 34,2% до 35,0%. Детальніше динаміку рівня виплат за окремими видами страхування відображають дані табл. 1.

Найвищий рівень виплат, або норма збитковості, був досягнутий у страхуванні фінансових ризиків: 35,7% за рівнем валових та 94,2% за рівнем чистих виплат. За даними держрегулятора, валові та чисті виплати за цим видом страхування становили відповідно 891,4 млн. грн. та 795,8 млн. грн., тоді як зібрані валові та чисті премії – 2494,9 млн. грн. та

Таблиця 1

Рівень виплат за видами страхування

Види страхування	Рівень валових страхових виплат, %		Рівень чистих страхових виплат, %	
	01.07.17	01.07.18	01.07.17	01.07.18
Страхування життя	21,4	22,5	21,4	22,5
Види страхування, інші ніж страхування життя, в тому числі:	22,6	26,2	35,5	36,4
Добровільне особисте страхування	41,3	38,1	45,1	42,4
Добровільне майнове страхування	17,8	22,7	35,8	37,9
- в тому числі страхування фінансових ризиків	29,0	35,7	73,4	94,2
Добровільне страхування відповідальності	3,2	2,4	5,2	3,6
Всього (всі види страхування)	22,5	25,9	34,2	35,0

Джерело: дані держрегулятора ринку [4]

844,9 млн. грн. [4]. Ці результати вказують на неоптимальну пропорцію у перестрахуванні фінансових ризиків вітчизняних страховиків: частка перестрахувальних платежів за цим видом страхування становила 66,13%, тоді як частка перестрахувальних виплат – лише 10,72%.

Загалом зростання рівня виплат відбувалося неоднаково за різними видами страхування. Найвищі норми збитковості у першій половині 2018 року були зафіксовані у медичному страхуванні (62,0%), КАСКО (53,6%), ОСЦПВ (50,6%) та страхуванні за системою «зелена карта» (30,3%). Досить великий розрив між рівнями виплат за різними видами страхування вказує на те, що загальна норма збитковості окремого страховика визначатиметься тим, яка частка портфеля припадає на найбільш збиткові види страхування.

Аналіз фінансових результатів діяльності страховиків проведено на прикладі провідних страхових компаній, що входять у ТОП-20 за величиною активів (станом на 01.07.2018 р.). Оскільки страховики поряд із основною можуть здійснювати інвестиційну та інші види діяльності, то аналіз результатів їхньої роботи повинен передбачати як оцінку загальних фінансових показників (ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності), так і розрахунок показників, що дають змогу оцінити ефективність основної та інвестиційної діяльності страховика.

З цією метою розрахуємо серед загальних показників рентабельність активів та власного капіталу, а також коефіцієнт загальної ліквідності; з групи показників, що характеризують основну діяльність страховика, – норму збитковості та резервування, а також показник незалежності від перестрахування (табл. 2–4).

Показники дохідності розраховані як відношення валового доходу страховика (різниці між

Таблиця 2

Показники дохідності діяльності страховиків станом на 01.07.2018 р.

Страхова компанія	Дохідність активів, %	Дохідність власного капіталу, %	Частка власних коштів у ресурсній базі, %
УНІКА	32,50	177,03	14,48
Кремінь	33,94	50,00	73,52
АХА страхування	27,01	94,72	29,13
ІНГО Україна	17,22	46,62	35,96
PZU Україна	23,65	126,81	18,82
ТАС СГ	32,20	83,89	33,60
УСГ	23,53	69,51	34,46
АСКА	20,04	75,31	25,98
Княжа	25,42	105,98	26,05
Провідна	26,33	62,94	38,97
Омега	2,42	2,79	86,51
Перша	36,71	142,77	23,68
UPSK	32,60	57,63	54,24

Джерело: розраховано автором за даними [7]

Таблиця 3

Норми резервування та збитковості діяльності страховиків

Страхова компанія	Норма резервування, %		Норма збитковості, %	
	На 01.07.18 р.	На 01.07.17 р.	На 01.07.18 р.	На 01.07.17 р.
УНІКА	480,83	196,33	36,27	32,20
Кремінь	5,58	9,50	9,78	3,72
АХА страхування	195,71	214,79	49,72	48,70
ІНГО Україна	131,55	126,22	47,58	45,73
PZU Україна	296,08	292,88	46,66	29,59
ТАС СГ	176,14	109,66	40,71	37,09
УСГ	160,35	160,91	54,88	45,19
АСКА	207,21	221,68	58,36	43,39
Княжа	214,21	298,39	48,84	51,81
Провідна	136,93	104,66	57,91	48,50
Омега	11,40	10,80	68,92	42,83
Перша	285,62	220,91	35,79	29,67
UPSK	75,45	63,34	30,96	31,82

Джерело: розраховано автором за даними [7]

Таблиця 4

Коефіцієнт загальної ліквідності та показник незалежності від перестрахування

Страхова компанія	Коефіцієнт загальної ліквідності, %		Показник незалежності від перестрахування, %	
	На 01.07.2018 р.	На 01.07.2017 р.	На 01.07.2018 р.	На 01.07.2017 р.
УНІКА	116,93	134,31	59,95	54,38
Кремінь	377,62	270,68	5,62	2,32
АХА страхування	141,10	138,54	95,60	95,85
ІНГО Україна	156,14	161,25	78,85	68,69
PZU Україна	123,19	122,63	52,79	46,69
ТАС СГ	150,60	180,44	86,93	83,71
УСГ	152,58	149,80	90,12	90,97
АСКА	135,10	137,56	52,44	47,59
Княжа	135,22	126,48	83,62	75,55
Провідна	163,86	179,35	98,99	95,84
Омега	741,14	750,41	98,71	86,10
Перша	131,03	139,10	72,42	73,80
UPSK	218,51	243,42	98,88	98,87

Джерело: розраховано автором за даними [7]

валовими страховими платежами та страховими виплатами) до середньорічної величини активів чи власного капіталу. Якщо дохідність активів страховиків ТОП-20 за невеликим винятком коливається у межах від 20% до 36%, то дохідність власного капіталу приймає значно ширший діапазон значень, що зумовлено часткою власних коштів страховика у структурі його ресурсної бази. Чим вищим є коефіцієнт автономії, тим нижчою є дохідність власного капіталу компанії.

Оптимальний діапазон норми резервування для ризикових страховиків згідно з вимогами держрегулятора становить 25–50%. Фактичні значення, що нижчі від цих меж, вказують на недостатність страхових резервів для виконання страхових зобов'язань та забезпечення надійності роботи страховика, а значення, що перевищують нормативні межі, – на не досить ефективний інвестиційний менеджмент компанії.

Середньогалузеві значення норми збитковості (рівня валових виплат) за аналізований період коливаються від 22,6% до 26,2% (див. табл. 1). Для більшості страховиків ТОП-20 цей показник значно перевищує середнє значення і як і для ринку загалом, так і для більшості компаній має тенденцію до зростання.

Згідно з вимогами держрегулятора ринку, відсоткове співвідношення залученого та власного капіталу (зворотний показник платоспроможності) повинне перебувати у діапазоні від 0 до 20%, тоді як значення показника ліквідності активів, розрахованого як відношення високоліквідних активів компанії до її зобов'язань, повинне перевищувати 95%. Виходячи з цього, позитивною є тенденція до зростання частки високоліквідних активів у структурі балансу та утримання співвідношення між активами та зобов'язаннями у пропорції 6:1 і вище. Для страховиків, у яких частка власних коштів у структурі ресурсної бази є найвищою серед компаній ТОП-20 (СК Кремінь та СК Омега), показник загальної ліквідності приймає найвищі значення.

Низькі (<50%) та надто високі (85%<) фактичні значення показника незалежності від перестрахування свідчать про недостатню надійність компанії: низька частка переданих у перестрахування ризиків вказує на не досить дієвий захист від ризиків самого страховика, а висока – на його істотну залежність від перестраховика. Результати розрахунку свідчать, що більшість страхових компаній ТОП-20 активно використовують перестрахування як метод оптимізації ризиків власного страхового портфеля, а фактичні значення перебувають у рекомендованому держрегулятором діапазоні.

Отже, результати аналізу дають змогу виокремити характерні особливості, притаманні сучасній діяльності суб'єктів вітчизняного страхового бізнесу, а саме:

– зростання рівня валових та чистих страхових виплат;

– зростання частки ризиків, переданих у перестрахування;

– наявні диспропорції у перестрахуванні фінансових ризиків.

Окрім цього, на тенденції розвитку національного страхового ринку накладають відбиток неврегульовані у минулому проблеми, такі як значна частка схемних страхових операцій на ринку та кептивний статус багатьох вітчизняних страховиків [8].

Дослідження перспектив розвитку світового страхового ринку [2; 9] визначило основні його напрями, які також можуть розглядатись як і найбільш актуальні вектори розвитку для національного ринку страхових послуг, зокрема:

– використання хмарних технологій у страховому бізнесі;

– зростання обсягів інвестицій страховиків в ІТ;

– запровадження послуг цифрового страхування;

– використання в страхуванні блокчейн-технологій;

– участь в оцінюванні кліматичних ризиків та їх страхуванні;

– захист страховиків від кібер-загроз та страхування кібер-ризиків клієнтів [10];

– врахування змін регуляторних вимог – фокус уваги розширюється від забезпечення платоспроможності страховиків до комплексного аналізу їхньої ринкової поведінки.

Висновки з проведеного дослідження. Тенденції розвитку національного ринку страхових послуг визнаються як особливостями функціонування вітчизняних страховиків, так і сучасною технологічною революцією та векторами розвитку світового страхового ринку. Однією із головних позитивних тенденцій можна вважати зростання рівня виплат, що забезпечує підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних страховиків серед іноземних інвесторів та їх успішний вихід на міжнародні фондові майданчики. Інтеграції національного страхового бізнесу в світовий фінансовий простір сприяє також зростання участі зарубіжних перестраховиків у страхуванні ризиків вітчизняних компаній. Всі ці фактори вказують на підвищені вимоги до конкурентоспроможності представників вітчизняного страхового бізнесу, яка може бути досягнута лише завдяки активному впровадженню технологічних інновацій та гнучкому пристосуванню до зростаючих потреб ринку. Диверсифікація страхового портфеля компаній за рахунок послуг онлайн-страхування вимагає ретельної попередньої оцінки ризиків дигіталізації та розроблення адекватних заходів захисту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 №. 85/96ВР. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96вр.

2. Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18.

3. (2018) DFS issues final life insurance and annuity suitability and best interests regulation protecting consumers from conflicts of interest. URL: https://www.dfs.ny.gov/about/press/pr1807181.htm.

4. Огляд страхового ринку України за І півріччя 2018 року. Звіт Нацкомфінпослуг. Страхова справа. 2018. № 3(71). С. 4–15.

5. (2016) Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – Erstversicherungsunternehmen und Pensionsfonds URL: https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/versicherer-pensionsfonds_node.html.

6. (2018) 2019 Insurance Outlook. URL: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/insurance-industry-outlook.

7. Рейтинг страховых компаний Украины. URL: https:://forinsurer.com/ratings/nonlife.

8. Крывцун И.М. Факторы влияния на конкурентоспособность отечественных страховщиков. БизнесИнформ. 2011. № 2(1). С. 156–157.

9. Страховики назвали основні причини впровадження інновацій в страховій сфері. Страхова справа. 2018. № 3(71). С. 36.

10. Лише 5% кіберризиків в світі застраховано. Страхова справа. 2018. № 3(71). С. 37.

REFERENCES:

1. (1996) Pro strakhuvannia: [On insurance] Law of Ukraine from March 7, 1996 No. 85/96ВР. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96вр (in Ukrainian)

2. (2018) Polozhennia pro oboviazkovi kryterii i normatyvy dostatnosti kapitalu ta platospromozhnosti, likvidnosti, prybutkovosti, yakosti aktyviv ta ryzykovosti operatsii strakhovyka [Provisions on obligatory criteria and standards for capital adequacy and solvency, liquidity, profitability, asset quality and risk profile of the insurer's operations]. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18 (in Ukrainian)

3. (2018) DFS issues final life insurance and annuity suitability and best interests regulation protecting consumers from conflicts of interest. Available at: https://www.dfs.ny.gov/about/press/pr1807181.htm (in English)

4. (2018) Ohliad strakhovoho rynku Ukrainy za I pivrichchia 2018 roku. Zvit Natskomfinposluh [Overview of the Ukrainian insurance market for the first half of 2018. Report of the National Commission on the Financial Services Market]. Strakhova sprava, # 3(71), pp. 4–15. (in Ukrainian)

5. (2016) Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – Erstversicherungsunternehmen und Pensionsfonds. Available at: https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/versichererpensionsfonds_node.html (in German)

6. (2018) 2019 Insurance Outlook. Available at: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/insurance-industry-outlook (in English)

7. (2018) Reitynh strakhovykh kompanyi Ukrayny [Insurance companies rating of Ukraine]. Available at: https:://forinsurer.com/ratings/nonlife (in Ukrainian)

8. (2011) Kryvtsun I.M. Faktory vliyaniya na konkurentosposobnost' otechestvennykh strakhovshchikov [Influencing factors on the domestic insurers competitiveness]. BiznesInform, # 2(1), pp. 156-157 (in Russian)

9. (2018) Strakhovyky nazvaly osnovni prychyny vprovadzhennia innovatsii v strakhovii sferi [Insurers have named the main reasons for innovations introducing in the insurance industry]. Strakhova sprava, # 3(71), p. 36. (in Ukrainian)

10. (2018) Lyshe 5% kiberryzykiv v sviti zastrakhovano [Only 5 percent of cyber-risks in the world are insured]. Strakhova sprava, # 3(71), p. 37 (in Ukrainian)

Kryvtsun I.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Investments
National University "Lviv Polytechnic"

THE DEVELOPMENT TRENDS RESEARCH OF INSURANCE MARKET

The insurance market is a separate segment of the financial market that occupies a second position in the capitalization level, and has its own specificity of activities, priorities and development trends.

The current state and development prospects research of the insurance market is dedicated to the market regulators reports and analytical studies of forecasting development trends in the near future of world insurance market.

The aim of the article is to conduct a comparative analysis of domestic insurers' financial results to identify the main trends and priorities of the modern insurance market.

The article uses the comparison method in the analysis of insurers' activity indicators and the induction method in determining the general trends in the development of the insurance market.

The analysis results give the opportunity to distinguish the characteristic features inherent in the modern activity of domestic insurers, namely:

– increase in the gross and net insurance payments level;
– increase of reinsurance risks proportion;
– imbalances in the financial risks reinsurance.

In addition, the development tendency of national insurance market is influencing of past factors – such as a significant share of "scheme insurance" on the market and the captive status of many domestic insurers.

As the most relevant development vectors for the national insurance market can be considered:

– use of cloud technologies in the insurance business;
– growth of investments volumes in IT;
– introduction of digital insurance services;
– use of block chain technologies;
– assessment of climate risks and their insurance;
– protection against cyber-threats and insurance of clients' cyber-risks;
– take into account the changes in regulatory requirements: the attention focus is expanding from ensuring insurers' solvency to a comprehensive analysis of their market behavior.

The development trends of the national insurance market are recognized as functioning features of domestic insurers, as well as the modern technological revolution and the development vectors of world insurance market. Taking into account these factors will increase the domestic insurers' competitiveness and will promote the national insurance market integration into the world financial space.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

FINANCIAL PROVISION OF HEALTHCARE INSTITUTIONS IN THE ZHYTOMYR REGION

УДК 336.1:336.5.02

Литвинчук І.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Житомирський державний
технологічний університет
Герасимчук О.М.
студентка
Житомирський державний
технологічний університет

У статті досліджено сучасний стан фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні і в Житомирській області зокрема. Проаналізовано види забезпечення за напрямами, динаміку доходів і витрат на сферу охорони здоров'я бюджетних установ у Житомирської області. Також виділено позитивні і негативні тенденції у фінансуванні закладів охорони здоров'я і запропоновано перспективні напрями його розвитку.
Ключові слова: *фінансування, забезпечення, фінансове забезпечення, сфера охорони здоров'я, заклади охорони здоров'я, доходи бюджетних установ, витрати бюджетних установ.*

В статье исследовано современное состояние финансового обеспечения системы здравоохранения в Украине и в Житомирской области в частности. Проанализированы виды обеспечения по направлениям, динамика доходов и расходов на сферу здравоохранения бюджетных учреждений в Житомирской области. Также выделены положительные и отрицательные тенденции в финансировании учреждений здравоохранения и предложены перспективные направления его развития.
Ключевые слова: *финансирование, обеспечение, финансовое обеспечение, сфера здравоохранения, учреждения здравоохранения, доходы бюджетных учреждений, расходы бюджетных учреждений.*

The article studies the modern state of financing of the healthcare system in Ukraine and in the Zhytomyr region in particular. Types of provision by directions are analysed, as well as the dynamics of incomes and expenditures on the healthcare of budgetary institutions in the Zhytomyr region. Also, positive and negative trends in the financing of healthcare institutions are distinguished and prospective development areas are proposed.
Key words: *financing, provision, financial provision, healthcare, healthcare institutions, income of budgetary institutions, expenditures of budgetary institutions.*

Постановка проблеми. Питання функціонування та фінансового забезпечення системи охорони здоров'я потребує змін і удосконалення, особливо в умовах сучасних процесів децентралізації та реформування місцевого самоврядування в Україні.

Система охорони здоров'я в Україні – це комплексна галузь, яка повинна ґрунтуватися на принципах ефективної взаємодії багатьох центральних органів влади на рівні Міністерств охорони здоров'я, фінансів, економіки, праці та соціальної політики, освіти і науки, з питань надзвичайних ситуацій та інших міністерств та відомств [9, с. 164].

Забезпечення власними фінансовими ресурсами є ключовим чинником, що впливає на функціонування і розвиток охорони здоров'я і, як наслідок, на соціально-економічну результативність галузі. Удосконалення наявної системи охорони здоров'я з використанням власного механізму фінансового забезпечення сприятиме збереженню та зміцненню здоров'я населення, підвищенню ефективності діяльності лікувально-профілактичних закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я відображено в наукових працях таких учених, як Г. Возняк, І. Музика, В.С. Загорський, З.М. Лободіна, Г.С. Лопушняк, М.В. Мних, А.Б. Мокрицька, Т.Д. Сіташ, М.В. Шевченко.

Недостатнє опрацювання проблем фінансування закладів охорони здоров'я в Україні та Житомирській області зокрема, потреба в його вдосконаленні з урахуванням напрацювань вітчизняних та зарубіжних учених зумовили актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень аналізу фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я в Житомирській області та розроблення перспективних напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Започатковані процеси децентралізації влади та реформа міжбюджетних відносин передбачають не лише перехід до нової моделі використання коштів бюджету у сфері охорони здоров'я, а й зміну формату організації медичної допомоги шляхом створення госпітальних округів і передачі фінансування медичної допомоги місцевим органам влади [6, с. 101].

У потоках грошових надходжень і витрат, пов'язаних із функціонуванням галузі охорони здоров'я, відображено фінансові відносини державних лікувальних установ із фінансово-кредитною системою. Головним завданням галузі охорони здоров'я в Україні є забезпечення здоров'я і збереження генофонду народу країни, поліпшення умов праці, навчання, побуту та відпочинку населення, розв'язання екологічних проблем, удосконалення медичної допомоги і запровадження здорового способу життя. Конституцією визначено, що найбільшою соціальною цінністю України є людина, її життя, здоров'я. Кожен громадянин має право на охорону здоров'я та медичну допомогу, яка в державних і комунальних закладах охорони здоров'я надається безплатно [3].

Однак сьогодні спостерігається негативна динаміка показників здоров'я населення України, і, гірше того, тенденція соціально-економічного розвитку в країні свідчить про зростання негативних характеристик захворюваності і смертності населення.

Для встановлення причин кризового стану системи охорони здоров'я необхідно проаналізувати показники діяльності установ галузі на прикладі Житомирської області. Оскільки система охорони здоров'я затратна, то під час формування доходів і видатків державних лікувальних установ мають використовуватися прогресивні форми, методи та інструменти фінансового управління.

Фінансування галузі базується на показниках ресурсного забезпечення, а не на кінцевих результатах роботи щодо надання населенню медичної допомоги. Галузь охорони здоров'я характеризується такими показниками, як: кількість лікарняних закладів, кількість лікарняних ліжок, кількість виконаних викликів, кількість відвідувань лікарів, кількість лікарів. Проте немає показників кількості вилікуваного населення, збільшення рівня одужуваності, зниження рівня смертності. Велику роль серед джерел фінансових ресурсів охорони здоров'я відіграють бюджетні кошти. Проаналізуємо основні показники галузі охорони здоров'я за даними Державного комітету статистики України [7].

Узагальнені показники діяльності галузі охорони здоров'я в Україні за 2014–2017 рр. для наочного відображення наведено на рисунках 1–4.

Проаналізувавши основні показники за аналізований період, можна дійти висновку, що непокритий збиток коливається в межах збільшення/зменшення, що у свою чергу може свідчити про нестабільні часи для підприємств охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Україні загалом та про виникнення додаткових витрат галузі.

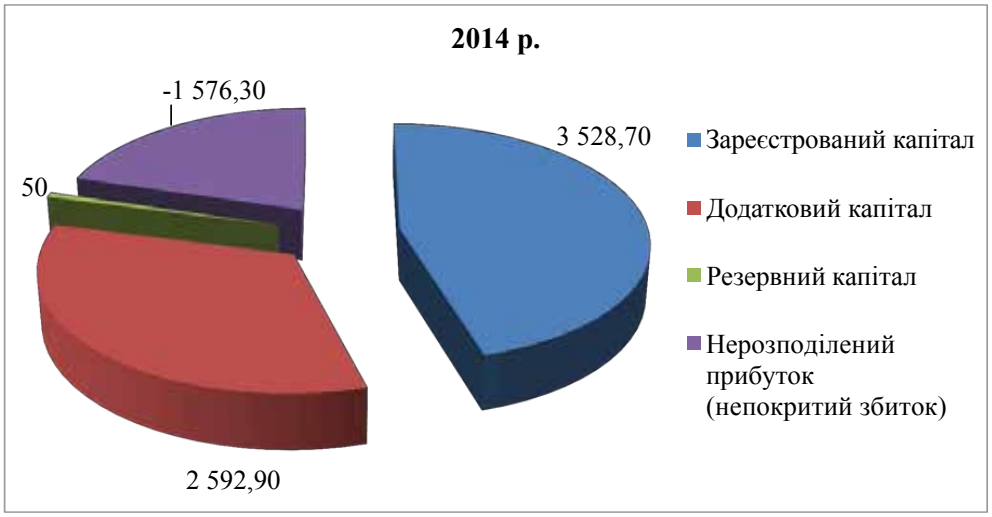


Рис. 1. Структура власного капіталу підприємств охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Україні за 2014 рік

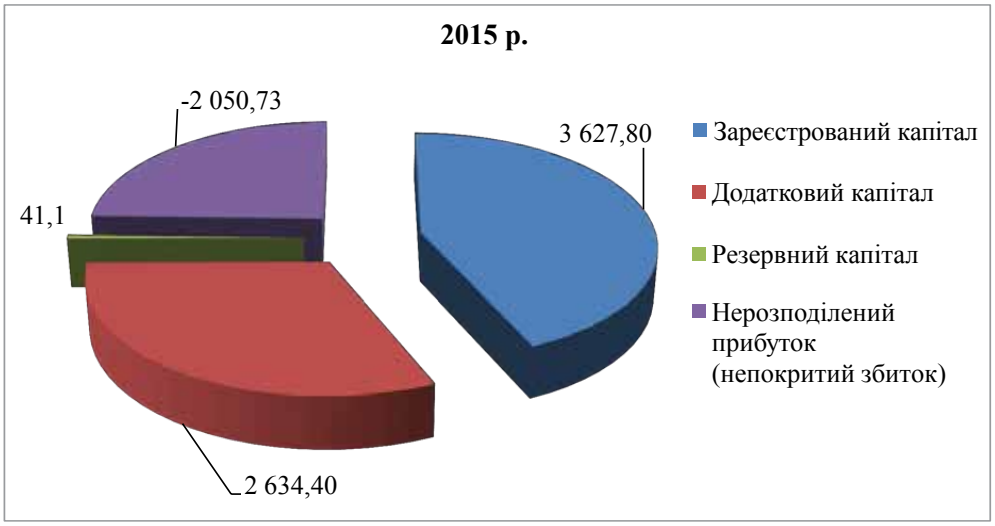


Рис. 2. Структура власного капіталу підприємств охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Україні за 2015 рік

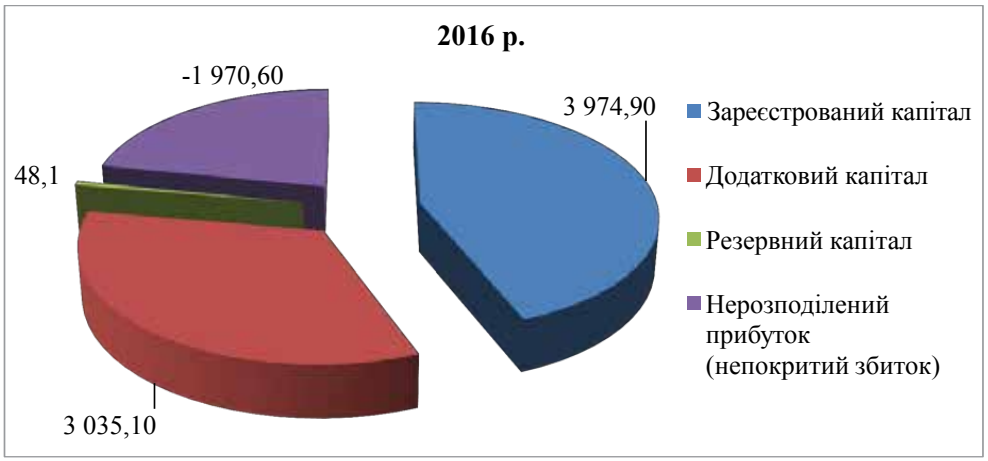


Рис. 3. Структура власного капіталу підприємств охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Україні за 2016 рік

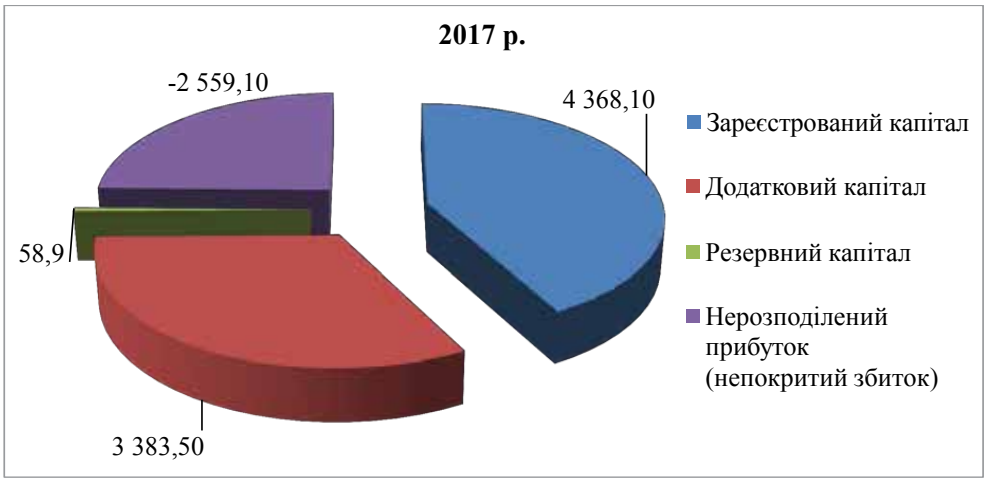


Рис. 4. Структура власного капіталу підприємств охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Україні за 2017 рік

Що стосується власного капіталу, то його рівень за аналізований період має нестабільну тенденцію: у 2014 р. – 4346,00 млн. грн; у 2015 р. – 3786,40 млн. грн; у 2016 р. – 4478,90 млн. грн; у 2017 р. – 4662,90 млн. грн. Проте за останні роки ця тенденція є позитивною, і це дає змогу стверджувати, що установи охорони здоров'я намагаються накопичити власні кошти для покращення своєї діяльності.

Спостерігається підвищення фінансових інвестиції (у 2014 р. – 136,50 млн. грн; у 2015 р. – 174,10 млн. грн; у 2016 р. – 235,60 млн. грн; у 2017 р. – 227,10 млн. грн.) та збільшення грошових коштів (у 2014 р. – 363,90 млн. грн; у 2015 р. – 442,30 млн. грн; у 2016 р. – 696,60 млн. грн; у 2017 р. – 976,10 млн. грн.), що свідчить про додаткові джерела фінансування галузі охорони здоров'я та характеризує підприємства охорони та надання соціальної допомоги підвищеною ліквідністю. Однак, з огляду на те, що ці активи зазнають втрат через інфляцію, сьогодні підприємства повинні прагнути раціональніше використовувати вільні грошові кошти. Вміння управляти грошовими коштами полягає в тому, щоб на рахунках тримати лише мінімальну суму грошових коштів, яка може знадобитися для поточної операційної діяльності і покрити тимчасову незбалансованість грошових потоків у часі.

Надання якісної медичної допомоги та проведення профілактичних заходів на 70% залежить від діагностики та від якісного медичного обслуговування, яке у свою чергу неможливе без повноцінного забезпечення лікувальних установ необхідним медичних обладнанням. У лікувальних установах Житомирської області рівень фінансових інвестицій у 2017 році (227,10 грн.) порівняно з 2014 роком (136,50 грн.) вищий, а це означає про покращення стану обладнання лікувальних установ.

Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів формує обґрунтовану величину оборотних активів, не допускає невиправданої дебіторської та кредитор-

Таблиця 1

Аналіз фінансових результатів закладів охорони здоров'я в Житомирській області протягом 2014–2017 рр.

Види	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2015 до 2014		Відхилення 2016 до 2015		Відхилення 2016 до 2017	
					Абсолютне, грн	Відносне, %	Абсолютне, грн	Відносне, %	Абсолютне, грн	Відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції та чисті зароблені страхові премії	7489,20	11001,10	13860,20	17747,5	3511,90	46,89	2859,10	25,99	3887,3	28,05
Інші операційні доходи	458,50	1214,50	796,10	709,6	756,00	164,89	-418,40	-34,45	-86,5	-10,83
Інші доходи	124,40	594,00	286,50	329,2	469,60	377,49	-307,50	-51,77	42,7	14,9
Разом чисті доходи	8072,20	12809,50	14942,80	18786,3	4737,30	58,69	2133,30	16,65	3843,8	25,72
Операційні витрати	8232,70	12217,10	13978,00	17783,8	3984,40	48,40	1760,90	14,41	3805,8	27,23
Інші витрати	950,40	1553,60	653,10	682,1	603,20	63,47	-900,50	-57,96	29	4,44
Витрати усього:	9257,50	13851,80	14756,60	18641,3	4594,30	49,63	904,80	6,53	3884,7	26,33
з них собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5504,80	8221,20	9929,20	12570,9	2716,40	49,35	1708,00	20,78	2641,7	26,61
Чистий прибуток (збиток)	-1185,30	-1042,30	186,20	145,0	143,00	-12,06	1228,50	-117,86	-41,2	-22,13

ської заборгованостей, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є виважена, раціональна організація й ефективне використання оборотних активів [1]

Таким чином, фінансовий стан суб'єкта господарювання значною мірою залежить від раціональності формування джерел фінансування, тобто від того, які кошти має установа у своєму розпорядженні, кому вона зобов'язана за ці кошти і куди вони вкладені.

Для більш поглибленого аналізу розглянемо доходи та витрати галузі охорони здоров'я в Житомирській області (див. табл. 1, рис. 5 і 6).

Аналіз здійснено за даними Головного управління статистики в Житомирській області [8].

Аналізуючи прибуток/збиток, спостерігаємо тенденцію до його збільшення. У 2014–2015 рр. Житомирська область у сфері охорони здоров'я мала збиток, але уже в 2016–2017 рр., провівши додаткові заходи, отримала прибуток, що характеризує покращення галузі охорони здоров'я та поліпшення умов для лікування населення.

Розглядаючи доходи та витрати галузі охорони здоров'я у Житомирській області за аналізований період, спостерігаємо тенденцію до їх зростання, перевищення доходів над витратами спостерігається як у 2016, так і у 2017 році. На це могло вплинути збільшення кількості пацієнтів, надання додаткових послуг установами, залучення додаткових джерел фінансування, поліпшення якості надання медичних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, провівши аналіз основних показників галузі охорони здоров'я в Житомирській області за 2014–2017 роки, можна зробити висновок про те, що стан галузі у 2017 році порівняно з 2014 роком значно змінився на краще. Фінансовий результат підприємств охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Житомирській області за січень-вересень 2018 року становив 8464,0 тис. грн. Таким чином, аналізуючи основні показники галузі охорони здоров'я в Житомирській області, спостерігаємо нестабільну тенденцію до її розвитку. Чітких позитивних результатів не спостерігається. Покращення показників відбувається не на тривалий час. Загалом рівень галузі охорони здоров'я в Житомирській області покращується, хоча і фінансування з боку держави незначні.

Реформування галузі охорони здоров'я повинно починатися насамперед зі зміцнення його фінансового складника (загальної системи фінансового забезпечення), що передбачає обов'язковий відхід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується за активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення. В цих умовах медичне страхування повинно поділятися на три рівні:

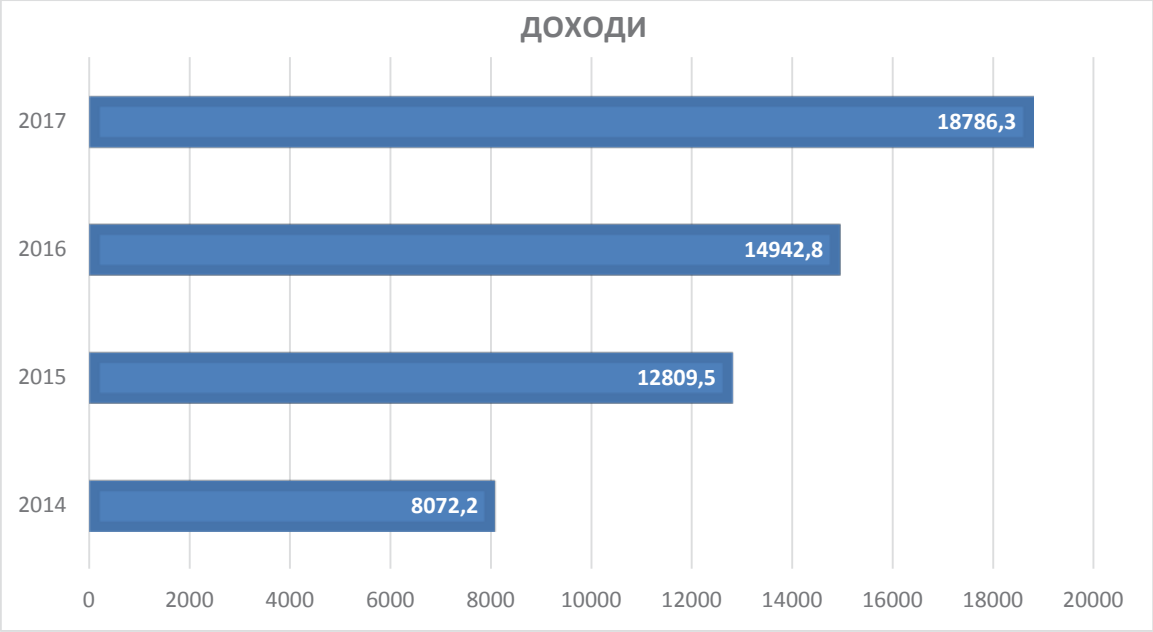


Рис. 5. Динаміка доходів галузі охорони здоров'я в Житомирській області за 2014–2017 роки

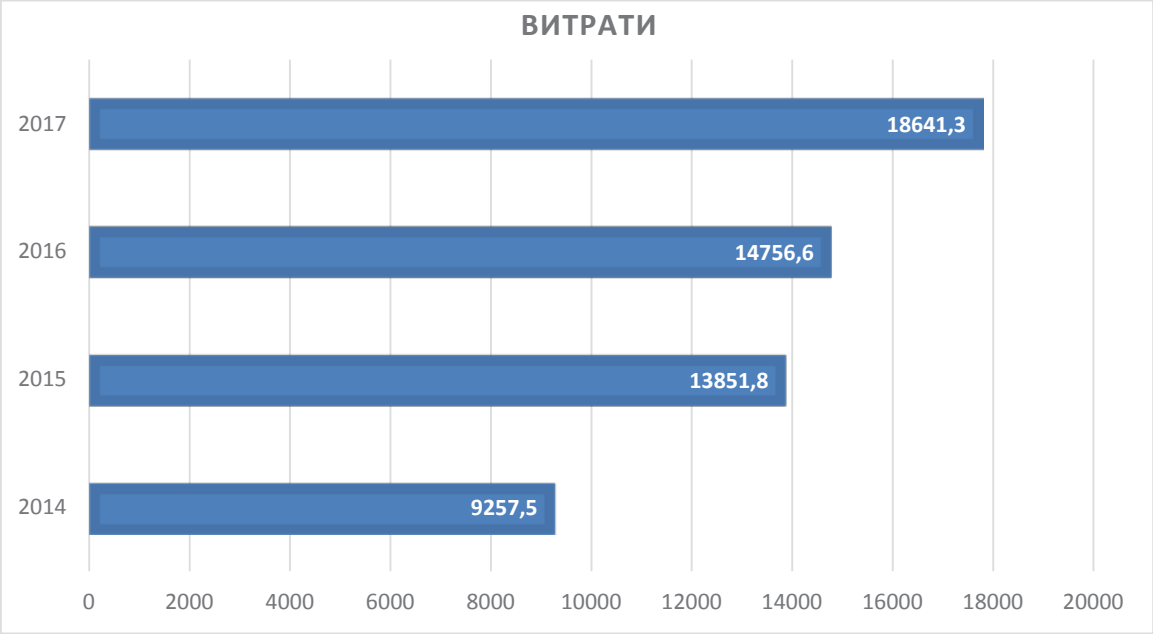


Рис. 6. Динаміка витрат галузі охорони здоров'я в Житомирській області за 2014–2017 роки

– перший рівень: виділення коштів з бюджету на надання мінімальних медичних послуг;

– другий рівень: визначення Міністерством охорони здоров'я України переліку хвороб, які будуть лікуватися за рахунок бюджетних коштів;

– третій рівень: комерційне страхування, яке передбачає отримання медичних послуг через систему медичного страхування у страхових організаціях [4].

Також умовами успішного реформування галузі є розвиток інфраструктури, будівництво доріг, зміна підходів до медичної освіти, чітка взаємодія центральних і місцевих органів влади, котрі є вагомим складником реформи. Основні положення програми реформування галузі охорони здоров'я стосуються: структурної перебудови і розмежування функцій між рівнями надання медичної допомоги; впровадження стандартів якості надання медичних послуг; суттєвої зміни системи фінансування закладів охорони здоров'я, запровадження системи стимулів для поліпшення роботи медиків, створення зв'язку між фінансовими потоками і якістю медичних послуг [11].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге вид., виправлене і доповнене. К.: «Каравела», Львів: Новий світ-2000, 2007. 360 с.
2. Загорський В.С. Управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я: монографія / В.С. Загорський, З.М. Лободіна, Г.С. Лопушняк. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. 276 с.
3. Конституція України (із змінами і доповненнями): Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.
4. Мних М.В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні. Держава і економіка. № 11. 2006. С. 39–41.
5. Мокрицька А.Б. Фінансове забезпечення охорони здоров'я України: теоретична концептуалізація та проблеми організації. Наука й економіка. 2014. № 4(36). С. 177–183.
6. Музика І.С., Возняк Г.В. Система охорони здоров'я в умовах інституційних змін в Україні: фінансові аспекти. Світ фінансів. 2016. № 1. С. 99–108.
7. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Житомирській області URL: http://www.zt.ukrstat.gov.ua/.
9. Сіташ Т.Д. Фінансування системи охорони здоров'я в Україні: тенденції та реформування. Механізм регулювання економіки. 2012. № 1. С. 164–169.
10. Шевченко М.В. Медико-соціальне обґрунтування нової системи фінансування охорони здоров'я в Україні: автореф. дис. … докт. мед. наук: 14.02.03. Харків, 2016. 43 с.
11. Шевченко М.В. Фінансування системи охорони здоров'я: зарубіжний та вітчизняний досвід. україна. здоров'я нації. 2012. № 2(22). URL: file:///C:/Users/fr/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Uzn_2012_2-3_19%20(1).pdf.

REFERENCES:

1. Bojchyk I.M., Hariv P.S., Hopchan M.I., Picha Ju.V. Ekonomika pidpryjemstva: Navch. posib. 2-ge vyd., vypravlene i dopovnene K.: «Karavela», L'viv: Novyj svit-2000, 2007. 360 s.
2. Zagors'kyj V.S. Upravlinnja finansovymy resursamy zakladiv ohorony zdorov'ja: monografija / V.S. Zagors'kyj, Z.M. Lobodina, G.S. Lopushnjak. L'viv: LRIDU NADU, 2010. 276 s.
3. Konstytucija Ukrai'ny (iz zminamy i dopovnennjamy): Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny (VVR), 1996, № 30, st. 141. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr.
4. Mnyh M.V. Medychne strahuvannja za kordonom ta mozhlyvosti jogo realizacii' v Ukrai'ni. Derzhava i ekonomika. № 11. 2006. S. 39–41.
5. Mokryc'ka A.B. Finansove zabezpechennja ohorony zdorov'ja Ukrai'ny: teoretychna konceptualizacija ta problemy organizacii'. Nauka j ekonomika. 2014. № 4(36). S. 177–183.
6. Muzyka I.S., Voznjak G.V. Systema ohorony zdorov'ja v umovah instytucijnyh zmin v Ukrai'ni: finansovi aspekty. Svit finansiv. 2016. № 1. S. 99–108.
7. Oficijnyj sajt Derzhkomstatu Ukrai'ny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
8. Oficijnyj sajt Holovnoho upravlinnya statystyky u Zhytomyrs'kiy oblasti URL: http://www.zt.ukrstat.gov.ua/
9. Sitash T.D. Finansuvannja systemy ohorony zdorov'ja v Ukrai'ni: tendencii' ta reformuvannja. Mehanizm reguljuvannja ekonomiky. 2012. № 1. S. 164–169.
10. Shevchenko M.V. Medyko-social'ne obg'runtuvannja novoi' systemy finansuvannja ohorony zdorov'ja v Ukrai'ni: avtoref. dys. … dokt. med. nauk: 14.02.03. Harkiv, 2016. 43 s.
11. Shevchenko M.V. Finansuvannja systemy ohorony zdorov'ja: zarubizhnyj ta vitchyznjanyj dosvid. ukrai'na. zdorov'ja nacii'. 2012. № 2(22). URL: file:///C:/Users/fr/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Uzn_2012_2-3_19%20(1).pdf.

Lytvynchuk I.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Zhytomyr State Technological University
Herasymchuk O.M.
Student
Zhytomyr State Technological University

FINANCIAL PROVISION OF HEALTHCARE INSTITUTIONS IN THE ZHYTOMYR REGION

The endowment of own financial resources is a key factor affecting the functioning and development of healthcare and, as a consequence, the socio-economic performance of the industry. Improving the existing healthcare system with the use of its own financial support mechanism will contribute to preserving and strengthening the health of the population, increasing the efficiency of activities of healthcare institutions.

In order to determine the causes of the crisis state of the healthcare system, it is necessary to analyse performance indicators of institutions of this sector on the example of the Zhytomyr region. Given the fact that the healthcare system is expensive, consequently, progressive forms, methods, and tools of financial management should be used during the formation of incomes and expenditures of state medical institutions.

As for equity, then its level for the analysed period has an unstable tendency: in 2014 – 4346,00 million hryvnias; in 2015 – 3786,40 million hryvnias; in 2016 – 4478,90 million hryvnias; in 2017 – 4662,90 million hryvnias. However, this trend is positive in recent years, and therefore, this allows suggesting that health institutions are trying to accumulate their own funds to improve their performance.

In medical institutions of the Zhytomyr region, the level of financial investments in 2017 (227,10 million hryvnias) as compared to 2014 (136,50 million hryvnias) is higher, which means the improvement of the condition of equipment in medical institutions.

Analysing profit/loss, its trend to increase is observed. In 2014–2015, Zhytomyr region in the sphere of healthcare suffered losses; however already in 2016–2017, having carried out additional measures, it received profit that characterizes the improvement of the healthcare sector and conditions for the treatment of the population.

Considering income and expenditures of the sphere of healthcare throughout the Zhytomyr region for the analysed period, we see a tendency towards their growth, an excess of income over expenditures is observed both in 2016 and in 2017. This can be caused by an increase in the number of patients, provision of additional services by institutions, attraction of additional sources of financing, improvement of the quality of medical service provision.

Reformation of healthcare should begin first of all with the strengthening of its financial component (general system of financial support), which provides for mandatory departure from the budget system of financing to a mixed budget-insurance system, funded by the active participation of enterprises, institutions, organizations of various forms of ownership with elements of voluntary health insurance of the population.

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

CONSTRUCTION OF THE EFFICIENT SYSTEM OF RISK-MANAGEMENT OF SUBJECTS BUSINESS

УДК 334.02

Попова Л.В.
к.е.н., доцент кафедри
публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
Солійчук А.О.
студентка
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто побудову ефективної системи ризик-менеджменту суб'єктів господарювання. Існує актуальна потреба швидкого впровадження методів ризик-менеджменту на підприємствах в сучасних умовах. Важливим є розгляд системи ризик менеджменту на підприємстві та її основних етапів, особливостей системного управління ризиками.

Ключові слова: *ризик-менеджмент, підприємство, страхова компанія, суб'єкт господарювання, управління, ризик, страхування.*

В статье рассмотрено построение эффективной системы риск-менеджмента субъектов хозяйствования. Существует актуальная потребность быстрого внедрения методов риск-менеджмента на предприятиях в современных условиях. Важным является рассмотрение системы риск-менеджмента на предприятии и ее основных этапов, особенностей системного управления рисками.

Ключевые слова: *риск-менеджмент, предприятие, страховая компания, субъект хозяйствования, управление, риск, страхование.*

The article deals with the construction of an effective risk-management system for business entities. There is an urgent need for the rapid implementation of risk-management methods at enterprises in modern conditions. It is important to consider the risk-management system at the enterprise and its main stages, especially the system of risk-management.

Key words: *risk-management, enterprise, insurance company, business entity, management, risk, insurance.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції світової економіки зумовлюють постійну необхідність пошуку нових методів та заходів мінімізації й контролю господарського ризику, а також його негативного впливу на підприємницьку діяльність. Українські підприємства функціонують в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в країні, недостатньої купівельної спроможності населення, що приводить до високої невизначеності прогнозів щодо можливого попиту, собівартості продукції, рівня прибутковості (рентабельності) та результатів господарської діяльності. Отже, актуальною є проблема побудови ефективних систем ризик-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо ризик-менеджмент досліджували різні науковці, зокрема В. Апопій, І. Балабанова, Г. Башнянин, О. Біла, В. Вітлінський, Л. Донець, В. Загорський, А. Мазаракі, О. Ястремська. Реалізація ефективної політики формування механізму управління ризиками потребує подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема, актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій та рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління ризиком для українських підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є ознайомлення з цілями ризик-менеджменту підприємств, дослідження механізму побудови ефективної системи ризик-менеджменту суб'єктів господарювання загалом та страхових компаній зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестабільної економічної ситуації в країні проблема управління підприємницьким ризиком є постійною в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що виявляється протягом усієї його діяльності, тому правильне оцінювання ситуації та вибір методу управління, спрямовані на зниження ризику, є дуже важливими інструментами досягнення економічних цілей та бажаного результату.

Ризик-менеджмент – це управління підприємством загалом з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінювання та аналізування, а також вибору та використання методів нейтралізації їх наслідків задля досягнення оптимального співвідношення рівня ризику та стратегічних можливостей підприємства. Таким чином, ризик-менеджмент спрямований на пошук оптимального співвідношення високого рівня ризику, що може призвести до краху підприємства, та повної відмови від нього, що призводить до втрати конкурентоспроможності [2, с. 33].

Існують думки про те, що центральною проблемою сучасного суб'єкта господарювання є розроблення стратегії виживання. Вона має особливе значення для державних і приватних підприємств та спрямована на досягнення таких цілей:

– пристосування (адаптація) до ринкових умов;

– уникнення неефективних методів господарювання, що себе вичерпали;

– забезпечення стабільності господарської діяльності;

– збереження ресурсного потенціалу, особливо колективу висококваліфікованих фахівців та управлінців [3, с. 86].

В рамках системи управління ризиками ми розглядаємо такі чинники:

1) культура ризик-менеджменту та контроль за ризиками, що є основним факторами для розуміння того, наскільки компанія може ефективно

контролювати ті ризики, які вона має; скоріше, в цьому разі система ризик-менеджменту в таких компаніях буде оцінюватись як адекватна, але не варто скидати з рахунків інші фактори;

2) контроль за ризиками, що виникають знову;
3) моделювання ризиків;
4) стратегічний ризик-менеджмент [1, с. 135].

Щодо страхових компаній, то кожна страхова компанія розвивається та починає з того, що вона розуміє, які ризики їй необхідно контролювати. Проте в подальшому контроль за новими ризиками та моделювання цих ризиків дають змогу більш ефективно втілювати страховику свою стратегію та контролювати ризики, відповідно, нарощувати прибуток та фіксувати капітал, який є в компанії.

Звісно, основним для компаній є страховий ризик. Напевно, його компанія краще за всіх знає, може його контролювати, відповідно, може сказати, що в неї є ліміти, які вона здатна контролювати. Однак є інший бік медалі, а саме зовнішні фактори, які, на жаль, не завжди компанії вдається контролювати. В цьому разі контроль за виникаючими ризиками є вирішальним для того, щоби зрозуміти, наскільки компанії необхідно розвивати систему ризик-менеджменту [10].

На розвиток управління ризиками впливають недоліки української податкової системи, а саме постійні зміни та доповнення до законів та Податкового кодексу, що позбавляють підприємців упевненості в результатах своєї діяльності через зростання невизначеності, а також збільшують рівень податкових та економічних ризиків.

Ефективний процес управління ризиком не може бути сукупністю фрагментарних дій, оскільки він повинен бути сформований у комплекс дій, що є частиною загального управління бізнесом.

Особливостями системного управління ризиками є:

– безперервний процес, який охоплює всю організацію;

– здійснення співробітниками всіх рівнів організації;

– використання під час розроблення та формування стратегії;

– використання всією організацією, на кожному її рівні та кожним підрозділом, включення аналізу портфеля ризиків на рівні організації;

– надання керівництву обґрунтованих гарантій досягнення цілей [5, с. 28].

Ризик-менеджер разом з відповідними спеціалістами бере участь в прийнятті ризикових рішень та шукає способи уникнення небажаних ризиків.

В ідеалі для функціонування ризик-менеджменту повинен існувати орган управління ризиками з певними функціональними обов'язками та необхідними матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними ресурсами. Більшість великих західних фірм має в штаті спеціального менеджера з ризику. Ризик-менеджер разом з відповідними спеціалістами бере участь в прийнятті ризикових рішень та шукає способи уникнення небажаних ризиків.

Відділ з управління підприємницькими ризиками повинен займатись вирішенням практичних питань, пов'язаних з виявленням ризику, веденням статистичної та реєстраційної обробки інцидентів, розробленням та вжиттям заходів з підвищення безпеки підприємства, здійсненням страхової діяльності, укладанням угод зі страхування та перестрахування [4, с. 237].

Розглянемо структуру ризик-менеджменту на підприємстві (рис. 1).

Процес ризик-менеджменту на підприємстві складається з таких основних етапів.

1) Ідентифікація та оцінювання ризиків.

Існують різні класифікації підприємницького ризику. І. Шумпетер виділяє два види ризику:

– ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва, сюди належить також небезпека втрати благ, породжена стихійними лихами;

– ризик, сполучений з відсутністю комерційного успіху.

Якщо говорити про зовнішні чинники, які впливають на діяльність страхової компанії, то тут варто приділити увагу декільком з них.

Політичні ризики.

Напевно, зараз це один з актуальних факторів для країн СНД. Проте в усьому світі найбільш значущі події, такі як падіння Берлінської стіни, «Арабська весна», Євромайдан (анексія Криму, військові дії на Сході України), не були прогнозовані за кілька років, тому багато страхових компаній зіткнулися з тим, що їх обсяги премій значно падали в періоди таких політично нестабільних ситуацій.

Наприклад, якщо ми подивимось на події, що відбувалися в період «Арабської весни», то зможемо побачити, що компанії до цього моменту показували двозначні показники зростання, а під час цих подій обсяги страхових премій в арабських країнах відразу ж упали до 5%.

Однак з урахуванням низького проникнення страхових послуг, що характерно саме для ринків, що розвиваються, зокрема в Україні, ми прогнозуємо, що в подальшому для таких країн, що розвиваються, скоріше, буде знову двозначне зростання, оскільки є можливості подальшого зростання інтересу з боку застрахованих людей до отримання страхових послуг.

Регіональні політичні ризики стали сьогодні основною темою не тільки для політологів та військових експертів, але й для ризик-менеджерів та страховиків.

Сучасна ситуація у світі нагадує так звану перебудову, тобто політичні реформи Радянського Союзу 80-х років минулого століття, які законо-

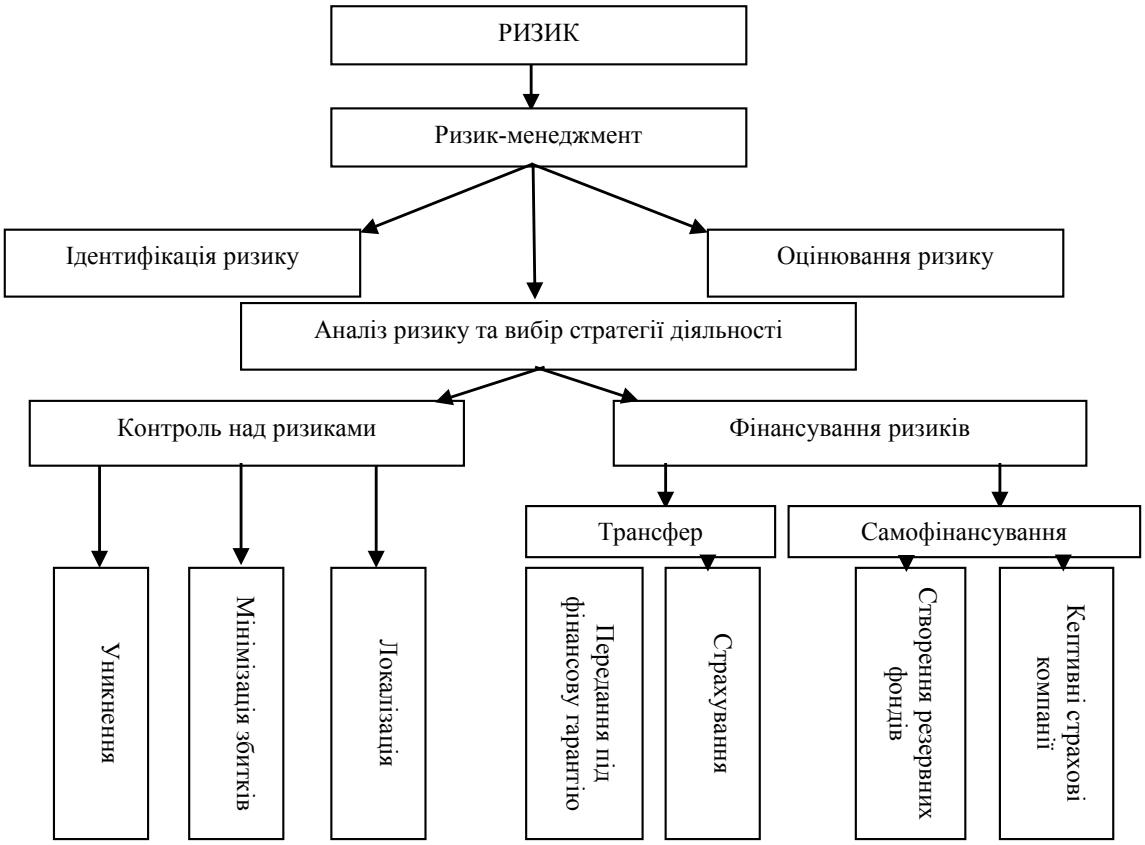


Рис. 1. Структура ризик-менеджменту на підприємстві

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]

мірно закінчились його розпадом. Ризикнемо припустити, що процесі, які сьогодні відбуваються у світі, дають нам право говорити про нову перебудову, на цей раз – геополітичну.

Щодо управління ризиками, то ірраціональність сучасних війн робить їх практично непередбачуваними. Ніколи не знаєш, що діється в голові у того чи іншого верховного головнокомандувача, в арсеналі якого є такі види озброєнь, як ракети, телебачення та Інтернет. Крім того, всі ці локальні конфлікти небезпечні тим, що вони можуть вилитись у великий, можливо, стати початком війни [9].

Катастрофічні ризики.

Іншим важливим та непередбачуваним фактором є ризик виникнення катастрофічних подій. З кожним роком виникають все більші природні та техногенні катастрофи, які не завжди можна спрогнозувати. Прикладом є ураган Сенді, який обрушився на США досить несподівано. Економічні збитки від нього експерти оцінили у $70 млрд., тоді як страхові компанії виплатили близько $30 млрд. Водночас у страхових компаній капітал зменшився на 5–10%, що досить істотно для того, щоби приділяти більше уваги катастрофічним ризикам.

В рамках нашого стратегічного аналізу ми дивимось на перспективу в 10 років, щоб оцінити, які великі катастрофічні події можуть вплинути на ту чи іншу страхову компанію. Звичайно, досить складно передбачити, наскільки ця подія може реалізуватись [7, с. 76].

Системи ризик-менеджменту.

Якщо ми подивимось на те, наскільки все ж таки необхідно страховим компаніям аналізувати системи управління ризиками та впроваджувати їх всередині компаній, то зможемо сказати, що роль цієї системи полягає в тому, що компанія здатна ефективно вибудувати методи управління ризиками, відповідно, зрозуміти, які вона має слабкі та сильні сторони, розвиватись в цьому напрямі, більш ефективно вибудовувати своє стратегічне планування, вибирати більш прибуткові лінії бізнесу, а також розвиватися в тих регіонах, де існує менше ризиків.

Є досить багато факторів, які говорять про те, що страхові компанії неефективно контролюють ризики, що переважно стосується не розвинених страхових ринків, а країн, які тільки намагаються пробувати нові страхові продукти або виходити на нові ринки для того, щоби запропонувати свої послуги. Однак якщо фахівець в компанії, що займається страхуванням, одночасно здійснює також загальний контроль над ризиками, то це говорить про те, що у компанії немає ефективної системи ризик-менеджменту.

Географія та структура.

Якщо ми подивимось на те, як система ризик-менеджменту розподіляється в усьому світі, то зможемо сказати, що тут є три групи: одна належить до спеціалізованих перестрахувальних компаній, друга – до страхових компаній в Північній Америці та на Бермудах, третя представлена страховими компаніями ринків, що розвиваються.

В цьому разі саме перестрахувальні компанії є «законодавцями мод» у системах управління ризиками. Саме вони розвивають складні, комплексні моделі, що пов'язане, скоріш за все, зі складними ризиками, які вони беруть на себе. Якщо у перестраховиків 40% припадає на оцінки «сильна» й «дуже сильна», то у страхових компаній Північної Америки та регіонів, що розвиваються, цей показник не перевищує 15%.

Загалом якщо ми подивимось на тенденції за останні кілька років, то зможемо сказати, що системи ризик-менеджменту не зазнали істотних змін, переважно залишившись на адекватному рівні. Єдиними, хто «перестрибує» в більш сильні категорії, є перестрахувальні компанії [9].

2) Аналіз ризику та вибір стратегії.

Контроль над ризиками є важливим етапом ризик-менеджменту на підприємстві та має такі форми:

– ухилення від ризику, тобто найбільш простий та радикальний напрям нейтралізації фінансових ризиків;

– мінімізація збитків, тобто метод, спрямований на розроблення заходів щодо мінімізації збитків в разі настання ризикової ситуації;

– локалізація, що припускає утримання ризику в певних межах, що дає змогу обмежити сферу виникнення ризику, знизивши вірогідність настання несприятливої події [7].

3) Фінансування ризиків.

До фінансування вдаються тоді, коли підприємство має у своєму розпорядженні певні кошти. Фінансування ризику означає відшкодування можливих збитків за допомогою таких методів.

Трансфер (передача ризику) – управлінська стратегія, зміст якої полягає в тому, що учасники ризикової взаємодії (особи, що ризикують) передають відповідальність за ризиком третім особам, а наявний рівень ризику не змінюється.

Способи передачі ризику:

1) передання під фінансову гарантію, тобто процес зобов'язання гаранта, внесеного до реєстру гарантів, виплатити на вимогу органів доходів та зборів кошти в межах певної суми в разі невиконання забезпечення цієї гарантією зобов'язань зі сплати митних платежів;

2) страхування, тобто передача ризику страховій компанії за певну плату [6, с. 34].

До ризиків, що доцільно страхувати, належать:

– ймовірні втрати в результаті пожеж та інших стихійних лих;

– ймовірні втрати в результаті автомобільних аварій;

– ймовірні втрати в результаті псування чи знищення продукції під час транспортування;

– ймовірні втрати в результаті помилок співробітників фірми;

– ймовірні втрати в результаті передачі співробітниками фірми комерційної інформації конкурентам;

– ймовірні втрати в результаті невиконання зобов'язань субпідрядниками;

– ймовірні втрати в результаті припинення ділової активності фірми;

– ймовірні втрати в результаті можливої смерті чи захворювання керівника або ведучого співробітника фірми;

– ймовірні втрати в результаті можливого захворювання, смерті чи нещасного випадку співробітника фірми [2, с. 46].

Однак існує ще одна група ризиків, що не беруться страхувати страхові компанії, але саме взяття на себе ризику, що не страхується, є потенційним джерелом прибутку підприємця. Якщо втрати в результаті страхового ризику покриваються за рахунок виплат страхової компанії, то втрати в результаті ризику, що не страхується, відшкодовуються з власних коштів підприємницької фірми. Основними внутрішніми джерелами покриття ризику є власний капітал фірми та спеціально створені резервні фонди. Крім внутрішніх, є зовнішні джерела покриття ймовірних втрат (наприклад, за дочірні банки відповідає материнський банк).

Самофінансування – метод, який означає покриття за рахунок власних доходів всіх видатків діяльності за рахунок подальших.

Резервний фонд – один з видів бюджетних резервів.

Кептивна страхова компанія – дочірня компанія або компанія у складі об'єднання (холдингова) [8, с. 94].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ми ознайомилися з цілями ризик-менеджменту суб'єктів господарювання загалом та страхових компаній зокрема. Ми розглянули, чому є актуальною потреба швидкого впровадження методів ризик-менеджменту в діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах. Ми охарактеризували основні особливості системного управління ризиками. Згідно з рис. 1 ми проаналізували систему ризик-менеджменту на підприємстві та її основні етапи. Ми розглянули структуру ризик-менеджменту, ідентифікацію та оцінювання ризиків у розрізі політичних ризиків, катастрофічних, системи ризик-менеджменту та географії і структури. Ми підсумували, що контроль над ризиками є важливим етапом ризик-менеджменту будь-якого суб'єкта господарювання. Таким чином, подальшого розгляду потребують окремі види ризиків задля їх мінімізації (наприклад, політичні ризики, які з введенням військового стану в Україні стають все актуальнішими та гострішими).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Донець Л. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
2. Балдин К. Риск-менеджмент: учеб. пособие. Москва: Эксмо, 2006. 368 с.
3. Лук'янова В., Головач Т. Економічний ризик: навчальний посібник. Київ: ВЦ «Академія», 2007. 462 с.
4. Янковский Н. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса. Донецк: Донеччина, 2000. 430 с.
5. Лапуста М. Малое предпринимательство: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2010. 685 с.
6. Штефанич Д., Паляниця В. Управління підприємницьким ризиком. Тернопіль: Економічна думка, 1999. 224 с.
7. Семенова К. Управління підприємницькими ризиками як спосіб підвищення рівня конкурентоздатності підприємства. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали другої міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 вересня 2013 р.). Одеса: Атлант, 2013. С. 33–35.
8. Семенова Е. Проблемы идентификации и анализа предпринимательских рисков. Наука, культура, образование: материалы научно-практической конференции, посвященной 22-й годовщине Комратского государственного университета (8 февраля 2013 г.). Комрат: Комратский государственный университет, 2014. С. 75–76.
9. Семенова К. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. 194 с.
10. Значимость системы риск-менеджмента для страховых компаний в рейтинговом анализе. URL: https://forinsurer.com/public/14/06/23/4671?hl=%F0%E8%F1%EA-%EC%E5%ED%E5%E4%E6%EC%E5%ED%F2.
11. Геополитические риски стали наиболее значимыми для страховой отрасли и мировых экономик в 2016 г. URL: https://forinsurer.com/public/16/04/12/4738.

REFERENCES:

1. Donets' L. (2006) Ekonomichni ta metody risk of measurement: navchalnyy posibnyk / L. Donets'. – K.: Center navchalnoyi literatury, 2006. – 312 p. (in Ukrainian)
2. Baldin K. (2006) Risk Management: textbook posobye / K. Baldin. – Moscow: Eksmo, 2006. – 368 p. (in Ukrainian)
3. Luk'yanova V. (2007) Ekonomichnyy risk: navchalnyy posibnyk / V. Luk'yanova, T. Holovach. – K.: EC "Akademiya", 2007. – 462 p. (in Ukrainian)
4. Yankovskyy N. (2000) Povyshenye effektyvnosty vneshneekonomycheskoy deyatelnosty krupnoho proyzvodstvennoho kompleksa / N. Yankovskyy. – Donetsk: Donechchyna, 2000. – 430 p. (in Russian)
5. Lapusta M. (2010) Minor Entrepreneurship: Textbook / M. Lapusta. – Moscow: INFRA-M, 2010. – 685 p.
6. Shtefanych D. Upravlinnya entrepreneurial ryzykom / D. Shtefanych, W. Palyanytsya. – Ternopil: Ekonomichna dumka, 1999. – 224 p. (in Russian)
7. Semenov K. (2013) Managing business risk as a way to enhance the competitiveness of enterprises / K. Semenova // Business Economics: Modern Problems of Theory and Practice: Proceedings of the Second Intern. nauk. and practical. conf. (26–27 September 2013). – Odessa: Atlanta, 2013. – P. 33–35. (in Ukrainian)
8. Semenov E. (2014) Problems Identification and analysis predprynymatelskyh risks / E. Semenova // Science, culture, education, Materials scientific conference, posvyaschennoy 22 th hodovschyne Komratskoho state-owned university, 8 February 2013 hours. – Comrat: Komratskyy State University, 2014. – P. 75–76 (in Russian)
9. Semenov K. (2013) Justification business decisions and risk assessment: Textbook / K. Semenov. – Odessa: ONEU, offset duplicator, 2013. – 194 p. (in Ukrainian).
10. The importance of risk management systems for insurance companies in the rating analysis. [Electron resource]. – Access mode: https://forinsurer.com/public/14/06/23/4671?hl=%F0%E8%F1%EA-%EC%E5%ED%E5%E4%E6%EC%E5%theF2%theED (in Russian)
11. Geopolitical risks have become the most significant for the insurance industry and the global economy in 2016 [Electron resource]. – Access mode: https://forinsurer.com/public/16/04/12/4738 (in Russian)

Popova L.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Public,
Corporate Finance and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Soliychuk A.O.
Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

CONSTRUCTION OF THE EFFICIENT SYSTEM OF RISK-MANAGEMENT OF SUBJECTS BUSINESS

Modern trends in the world economy make it necessary to find new methods and measures for minimizing and controlling economic risks and their negative impact on entrepreneurial activity. Thus, the problem of building efficient risk-management systems is becoming topical.

The purpose of the article is to familiarize with the objectives of enterprise management risk, to explore the mechanism of building an effective system of risk-management of business entities in general and insurance companies in particular.

Risk-management is the management of the enterprise as a whole, taking into account the impact of risks on the basis of the process of their identification, assessment and analysis, as well as the selection and use of the methods of neutralizing their consequences in order to achieve the optimal balance between the level of risk and strategic capabilities of the enterprise.

Within the framework of the risk-management system, we consider the following factors: risk management culture and risk control; control over newly emerging risks; risk modeling; strategic risk-management.

Consider the risk-management structure. Identification and risk assessment. Political risks are, of course, now one of the most important factors for the CIS countries.

Catastrophic risks occur every year with increasing natural and man-made disasters, and they cannot always be predicted.

Risk Management Systems is the company can effectively build risk management methods and understand where it has weak and strong sides.

Geography and structure. Risk control is an important stage in the management risks in the enterprise; it is carried out by the following forms: avoidance of risk, minimization of losses, localization.

Funding is used when the company has some funds. Risk financing means reimbursement of possible losses through a transfer (transfer under a financial guarantee and insurance).

In our work, we are familiar with the objectives of the management of enterprises, business entities in general and insurance companies in particular. Considered why there is an urgent need for the rapid implementation of risk-management methods at enterprises in modern conditions. The main features of system risk-management were described, analyzed the risk management system at the enterprise and it main stages.

МОНІТОРИНГ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ ЩОДО ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ
MONITORING OF LEGAL NORMATIVE ACTS OF TAX RISKS

УДК 336.221.24

Сисоєнко І.А.
к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний університет
Карлюка Д.О.
к.е.н.,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет

У статті розглянуто, проаналізовано нормативно-правові акти щодо податкових ризиків. Розглянуто поняття істотного ризику як ризику, прийняття якого є обов'язковим для ділової практики контрольованих операцій. Визначено податкові ризики під час визначення зіставлення комерційних та/або фінансових умов зіставних операцій з умовами контрольованої операції. Надано перелік фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання. Розглянуто ризики у сфері митного контроля.
Ключові слова: *податки, платники податків, податкові ризики, фіскальні ризики, митні ризики.*

В статье рассмотрены, проанализированы нормативно-правовые акты относительно налоговых рисков. Рассмотрено понятие существенного риска как риска, принятие которого является обязательным для деловой практики контролируемых операций. Определены налоговые риски при определении сопоставимости коммерческих и/или финансовых условий сопоставимых операций с условиями контролируемой операции. Предоставлен перечень фискальных рисков, связанных с деятельностью субъектов хозяйствования. Рассмотрены риски в сфере таможенного контроля.
Ключевые слова: *налоги, налогоплательщики, налоговые риски, фискальные риски, таможенные риски.*

The legal normative acts of tax risks are considered and analyzed in the article. The concept of substantial risks as the risk what is obligated for a business-controlled operation is considered. The commercial and financial operations tax risks of are determinate. The list of the economic subject's fiscal risks is given. Customs risks are considered in the article.
Key words: *taxes, taxpayers, tax risks, fiscal risks, custom risks.*

Постановка проблеми. Діяльність суб'єктів господарювання підлягає обов'язковому оподаткуванню, отже, супроводжується ризиком, тому моніторинг нормативно-правових актів щодо податкових ризиків у господарській діяльності суб'єктів господарювання є актуальним [1, с. 200].

Незважаючи на те, що значна кількість наукових праць українських науковців присвячена оцінюванню податкової політики, питання дослідження чинної нормативно-правової бази України щодо дослідження податкових ризиків та системи управління ними розглянуте недостатньо [2, с. 35]. Навіть після прийняття Податкового кодексу України на цьому етапі залишається актуальним питання тіньової економіки та проблеми повної сплати податків і зборів суб'єктами підприємницької діяльності до бюджету. Вирішити цю проблему можна саме завдяки впровадженню в податкову систему дієвого правового механізму з моніторингу податкових ризикамів та управління ними [3, с. 68].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження системи податкових ризиків зробили такі науковці, як В. Андрущенко, В. Вітлінський, В. Вишневський, М. Виклюк, О. Вовчак, О. Десятнюк, А. Загородній, А. Крисоватий, В. Синчак, Т. Козенкова, К. Колісніченко, Л. Сідельникова, А. Соколовська, О. Тимченко.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення аналізу використання в нормативно-правових актах України поняття «податковий ризик». Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

– розкриття сутності понять «податковий ризик» відповідно до чинних нормативно-правових актів України;

– характеристика видів податкових ризиків, що виникають під час здійснення контрольованих операцій;

– виокремлення фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки;

– характеристика системи управління ризиками у сфері митного контроля.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Податковому кодексі України поняття ризику використовується як ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи [4].

Також Податковий кодекс України визнає поняття істотного ризику як ризику, прийняття якого є обов'язковим для ділової практики контрольованих операцій. Контрольованими операціями є господарські операції платника податків, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків:

– господарські операції, що здійснюються з пов'язаними особами-нерезидентами;

– зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг через комісіонерів-нерезидентів;

– господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, зареєстрованими в державах (на територіях), або які є резидентами цих держав;

– господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), зокрема з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резиден-

тами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи [4].

Під час зіставлення комерційних та/або фінансових умов зіставних операцій з умовами контрольованої операції також можуть враховуватись ризики сторін операції, пов'язані з провадженням господарської діяльності, що впливають на умови операції:

– виробничі ризики, включаючи ризик неповного завантаження виробничих потужностей;

– ризик зміни ринкових цін на придбані матеріали та вироблену продукцію внаслідок зміни економічної кон'юнктури, інших ринкових умов;

– ризик знецінення виробничих запасів, втрати товарами споживчих якостей;

– ризики, пов'язані зі втратою майна чи майнових прав;

– ризики, пов'язані зі зміною офіційного курсу гривні до іноземної валюти, встановленого Національним банком України, процентних ставок, кредитні ризики;

– ризик, пов'язаний з відсутністю результатів проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

– інвестиційні ризики, пов'язані з можливими фінансовими втратами внаслідок помилок, допущених під час здійснення інвестицій, включаючи вибір об'єкта інвестування;

– ризик заподіяння шкоди навколишньому природному середовищу;

– підприємницькі (комерційні) ризики, пов'язані зі здійсненням стратегічного управління, включаючи цінову політику, стратегію виробництва та реалізації товарів (робіт, послуг);

– ризик зниження рівня споживчого попиту на товари (роботи, послуги) тощо [4].

Як відомо, контролюючі органи мають право проводити камеральні, документальні (планові або позапланові, виїзні або невиїзні) та фактичні перевірки.

Документальною перевіркою вважається перевірка, предметом якої є своєчасність, достовірність, повнота нарахування й сплати всіх податків та зборів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за чим покладено на контролюючі органи, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами), а також яка проводиться на підставі податкових декларацій (розрахунків), фінансової, статистичної та іншої звітності, регістрів податкового та бухгалтерського обліку.

Документальна планова перевірка проводиться відповідно до плану-графіка перевірок. До плану-графіка проведення документальних планових перевірок відбираються платники, які мають ризик щодо несплати податків та зборів, невиконання іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи [4].

Періодичність проведення документальних планових перевірок платників податків визначається залежно від ступеня ризику в діяльності таких платників податків, який поділяється на високий, середній та незначний [5].

Відповідно до Наказу Державної фіскальної служби України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної фіскальної служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків» від 31 липня 2014 р. № 22 податкові ризики можуть бути виявлені під час отримання податкової інформації. При цьому податковий ризик у Наказі означає можливість втрати бюджетних надходжень внаслідок вірогідного або встановленого порушення податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Податкові ризики встановлюються під час первинного аналізу отриманої зі внутрішніх та/або зовнішніх джерел податкової інформації, а також під час проведення органами Державної фіскальної служби України вторинного аналізу діяльності платника податків, зокрема під час підготовки до перевірки (доперевірочного аналізу) та/або проведення перевірки платника [6].

Постановою Кабінету Міністрів України від 11 січня 2018 р. № 7 затверджено Методику оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки [7].

Документ встановлює механізм визначення можливого вартісного впливу фіскальних ризиків від діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки (далі – суб'єкти господарювання) на показники державного бюджету та визначає основні показники, які використовуються для оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання, встановлює порядок їх розрахунку за даними фінансової звітності, напрями аналізу діяльності суб'єктів господарювання задля виявлення об'єктивних та суб'єктивних причин виникнення фіскальних ризиків.

До фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання, належать:

– зменшення податкових та неподаткових надходжень, зокрема частини чистого прибутку (доходу), що відраховується до державного бюджету державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями, дивідендів (доходу), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна власність (порівняно із запланованим обсягом);

– виконання державою гарантійних зобов'язань у разі неможливості суб'єктів господарювання виконати свої зобов'язання перед кредиторами та гарантом;

– надання додаткової державної допомоги суб'єктам господарювання для покриття збиткової діяльності згідно із Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»;

– інші ризики, які можуть приводити до фінансових та інших втрат або проблем з ліквідністю суб'єкта господарювання, що тягнуть за собою витрачання централізованих фондів грошових коштів держави.

Фіскальними ризиками, пов'язаними з діяльністю суб'єктів господарювання, є можливе відхилення прогнозованих показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання від запланованого рівня, що може привести до зменшення надходжень бюджету та/або потребувати додаткових витрат бюджету. Такі ризики виражаються в абсолютних цифрах або відсотках валового внутрішнього продукту.

Оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання, проводять органи управління окремо щодо кожного суб'єкта господарювання, що належить до сфери їхнього управління. Оцінювання проводиться органами управління на підставі отриманої від суб'єктів господарювання інформації про фінансово-економічну діяльність.

В разі виявлення органом управління суб'єктів господарювання, операції (дії) яких можуть впливати на зменшення обсягу доходів та/або збільшення обсягу видатків державного бюджету, збільшення дефіциту державного бюджету або зростання державного боргу, уповноважений орган подає Міністерству фінансів України інформацію в паперовому та електронному вигляді про таких суб'єктів господарювання, а також пояснювальну записку, яка складається окремо щодо кожного суб'єкта господарювання.

Також передбачені ранги ризику та індикатори до них:

1) дуже високий рівень ризику, який встановлюється, коли суб'єкт господарювання має дуже високе боргове навантаження (показник «Важіль чиста заборгованість» є більшим, ніж 5; збиткова діяльність (чистий збиток) або від'ємне значення показника EBITDA);

2) високий рівень ризику, який встановлюється, коли суб'єкт господарювання має високе боргове навантаження (показник «Важіль чиста заборгованість» є більшим, ніж 3; коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) на рівні менше (або дорівнює) 1);

3) значний рівень ризику, який встановлюється, коли суб'єкт господарювання має високе боргове навантаження (показник «Важіль чиста заборгованість» є більшим, ніж 3; коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) на рівні від 1 до 2 (включаючи 2));

4) помірний рівень ризику, який встановлюється, коли суб'єкт господарювання має значення показника «Важіль чиста заборгованість» на рівні більше (або дорівнює) 2;

5) низький рівень ризику.

Задля визначення основних фіскальних ризиків для бюджету, які виникають від діяльності суб'єктів господарювання, оцінювання розміру фіскальних ризиків та вірогідності їх виникнення, визначення політики чи заходів, які варто розглянути для мінімізації фіскальних ризиків та визначення обсягу додаткового фіскального простору, необхідного для розміщення будь-яких залишкових фіскальних ризиків після того, як було вжито заходів з мінімізації фіскальних ризиків, органи управління проводять постійну роботу з виявлення ризиків суб'єктів господарювання та управління ними, що належать до сфери їхнього управління, формують регістр фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю таких суб'єктів господарювання.

Державна фіскальна служба України подає щокварталу до 10 числа наступного місяця Міністерству фінансів України інформацію про сплату суб'єктами господарювання до державного бюджету податків, зборів та інших платежів, наявну податкову заборгованість, надміру сплачені платежі та розмір отриманих податкових пільг. Зазначена інформація подається в розрізі суб'єктів господарювання, включених до переліку суб'єктів господарювання, з якими можуть бути пов'язані найбільші фіскальні ризики, а також платежів.

Коли за результатами проведеного аналізу Міністерством фінансів України виявлені неузгодженості в поданій органом управління та/або суб'єктом господарювання, функції з управління яким виконує Кабінет Міністрів України, інформації про показники діяльності суб'єкта господарювання, Міністерство фінансів України має право звернутися до органу управління та/або такого суб'єкта господарювання із запитом щодо надання завірених належним чином копій фінансової звітності та письмових пояснень.

Не менше значення в діяльності контролюючих органів має система управління ризиками у сфері митного контролю. Система управління ризиками, яка використовується під час митного контролю в Україні, впроваджується в роботі митних органів з 2005 р. З 2006 р. в автоматизованій системі митного оформлення застосовується модуль автоматизованої системи аналізу та управління ризиками, який забезпечує проведення автоматизованого аналізу та оцінювання ризиків у режимі реального часу під час оформлення митних декларацій. Модулі автоматизованої системи аналізу та управління ризиками в наземних пунктах пропуску через державний кордон запроваджено в автоматизованій системі митного оформлення у 2012–2013 рр.

Застосування автоматизованої системи аналізу ризиків та управління ними як автоматизованої складової частини системи управління ризиками дає змогу здійснювати автоматизований відбір митних декларацій або переміщень товарів, транспорт-

них засобів, осіб через державний кордон, за якими необхідно посилити митний контроль, визначати перелік митних формальностей та фіксувати інформацію, внесену посадовими особами митниць за результатами проведених митних формальностей.

Інтеграція використання митних та податкових баз даних, зокрема для автоматизації оцінювання ризиків, дала змогу підвищити ефективність таргетингу (механізм проведення аналізування та оцінювання ризиків, відповідно до якого зовнішньоекономічні операції підлягають додатковій оцінці щодо наявності ризиків з використанням доступних джерел інформації) найбільш ризикових зовнішньоекономічних транзакцій під час здійснення митного контролю.

У середньому щомісяця модулі автоматизованої системи аналізу ризиків та управління ними забезпечують проведення автоматизованого оцінювання ризиків близько 200 тис. митних декларацій, 290 тис. переміщень комерційних та 1,26 млн. переміщень пасажирських транспортних засобів у наземних пунктах пропуску через державний кордон [8].

Діяльність контролюючих органів з оцінювання ризиків та управління ними полягає у виконанні таких завдань [9]:

1) формування інформаційної бази даних системи управління ризиками контролюючих органів;

2) аналізування, виявлення та оцінювання ризиків, зокрема з використанням інформаційних технологій, що включають систематичне:

– виявлення умов та факторів, що впливають на виникнення ризиків;

– визначення областей ризику;

– визначення критеріїв із заданими наперед параметрами, використання яких дає можливість здійснювати вибір об’єкта контролю, що становить ризик (індикаторів ризику);

– оцінювання ймовірності виникнення ризиків та можливої шкоди в разі їх проявлення;

3) розроблення та вжиття практичних заходів з управління ризиками з урахуванням:

– результатів аналізування та оцінювання ризиків;

– результатів аналізу необхідних ресурсів та очікуваних результатів вжиття запланованих заходів;

4) аналіз результатів та коригування вжитих заходів з управління ризиками, що включає:

– здійснення контролю за практичним вжиттям заходів;

– збирання, оброблення та аналізування інформації про результати вжитих заходів задля їх коригування та вдосконалення системи управління ризиками.

Порядок здійснення аналізування та оцінювання ризиків, розроблення та вжиття заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю розроблено задля забезпечення вибірковості митного контролю шляхом застосування системи управління ризиками, поліпшення ефективності роботи Державної фіскальної служби України під час митного контролю та митного оформлення за рахунок застосування методів управління ризиками, зокрема аналізу ризиків з використанням інформаційних технологій та встановлення єдиного підходу до здійснення органами Державної фіскальної служби України (їх структурними підрозділами) аналізування та оцінювання ризиків, розроблення та вжиття заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю [10].

Розроблення та вжиття практичних заходів з управління ризиками здійснюються з урахуванням результатів аналізування та оцінювання ризиків, аналізування необхідних ресурсів та очікуваних результатів вжиття запланованих заходів.

Управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю здійснюється на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях.

На стратегічному рівні управління ризиками за результатами аналізування, виявлення та оцінювання ризиків Державна фіскальна служба України визначає пріоритетні напрями розроблення відповідних заходів. Реєстр ризиків повинен містити пріоритетні напрями розроблення та вжиття заходів з управління ризиками; інформацію щодо органів Державної фіскальної служби України (їх структурних підрозділів), відповідальних за реалізацію відповідного напряму.

На тактичному рівні управління ризиками органами Державної фіскальної служби України (їх структурними підрозділами) в межах компетенції за результатами аналізування, виявлення та оцінювання ризиків, відповідно до реєстру ризиків, розробляються заходи з управління ризиками. Для цього використовуються такі інструменти:

– профілі ризику;

– орієнтування;

– індикатори ризику;

– методичні рекомендації щодо роботи посадових осіб митниць з аналізування, виявлення та оцінювання ризиків;

– випадковий відбір.

На оперативному рівні управління ризиками митниці (митні пости) Державної фіскальної служби України застосовують інструменти з управління ризиками в конкретних випадках здійснення митного контролю товарів, транспортних засобів, зокрема під час здійснення контролю із застосуванням системи управління ризиками, для визначення форм та обсягів митного контролю.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі вищевикладеного матеріалу можна зробити узагальнюючі висновки:

– управління податковими ризиками в Україні здійснюється на основі відповідного нормативно-правового забезпечення, а саме кодексів України, постанов та розпоряджень Кабінету Міністрів України, наказів Міністерства фінансів України та Державної фіскальної служби України;

– законодавство України визначає такі ризики, як податкові, фіскальні та митні;

– оцінювання податкових ризиків покладено на Державну фіскальну службу України та її територіальні органи;

– оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання, проводять міністерства, органи виконавчої влади та державні колегіальними органи;

– оцінювання митних ризиків покладено на митні органи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шапочка Ю. Аналіз нормативно-правових актів України щодо регулювання діяльності громадських організацій як суб'єктів оцінювання державної політики. Вісник національної академії державного управління при Президентові України. 2013. № 2. С. 200–207.

2. Сізіков О., Євдін О., Климась Р., Якименко О. Стан законодавчої та нормативно-правової бази з питань застосування ризик-орієнтованого підходу у сфері безпеки в Україні та шляхи її удосконалення. Науковий вісник: цивільний захист та пожежна безпека. 2014. № 2. С. 35–40.

3. Євтушенко Н. Податкові ризики та система керування ними. Вісник Дніпропетровського університету. 2016. № 6. С. 68–77.

4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua.

5. Порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків: Наказ Міністерства фінансів України від 2 червня 2015 р. № 524 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів Державної фіскальної служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків: Наказ Державної фіскальної служби України від 31 липня 2014 р. № 22 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

7. Про затвердження Методики оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 січня 2018 р. № 7 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

8. Про розвиток системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 978-р // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

9. Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua.

10. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю: Наказ Міністерства фінансів України від 31 липня 2015 р. № 684 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

REFERENCES:

1. Shapochka Yu. (2013) Analiz normatyvno-pravovykh aktiv Ukrainy shchodo rehuliuvannia diialnosti hromadskykh orhanizatsii yak subiektiv otsiniuvannia derzhavnoi polityky [Analysis of normatively-legal acts of Ukraine in relation to adjusting of activity of public organizations as subjects of evaluation of public policy]. Visnyk natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy, no. 2, pp. 200–207.

2. Sizikov O., Yevdin O., Klymas R., Yakymenko O. (2014) Stan zakonodavchoi ta normatyvno-pravovoi bazy z pytan zastosuvannia ryzyk-oriientovanoho pidkhodu u sferi bezpeky v Ukraini ta shliakhy yii udoskonalennia [State of legislative and normatively-legal base on questions application of ризик-орієнтованого approach in the field of safety in Ukraine and ways of her improvement]. Naukovyi visnyk: tsyvilnyi zakhyst ta pozhezhna bezpeka, no. 2, pp. 35–40.

3. Yevtushenko N. (2016) Podatkovi ryzyky ta systema keruvannia nymy [Tax risks and control system by them]. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu, no. 6, pp. 68–77.

4. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax code of Ukraine]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

5. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Poriadok formuvannia planu-hrafika provedennia dokumentalnykh planovykh perevirok platnykiv podatkiv" [Order of forming of plan-chart of realization of documentary планових verifications of taxpayers]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

6. Nakaz Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy "Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo poriadku vzaiemodii mizh pidrozdilamy orhaniv derzhavnoi fiskalnoi sluzhby pry orhanizatsii, provedenni ta realizatsii materialiv perevirok platnykiv podatkiv" [About claim of Methodical recommendations in relation to the order of co-operation between subdivisions of organs of government fiscal service during organization, realization and realization of materials of verifications of taxpayers]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

7. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Metodyky otsiniuvannia fiskalnykh ryzykiv, poviazanykh z diialnistiu subiektiv hospodariuvannia derzhavnoho sektoru ekonomiky" [About claim of Methodology of evaluation of the fiscal risks related to activity of subjects of menage state to the sector of economy]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

8. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro rozvytok systemy upravlinnia ryzykamy u sferi mytnoho kontroliu na period do 2022 roku" [Out development of control system by risks in the field of custom control on a period 2022 to]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

9. Mytnyi kodeks Ukrainy [Custom code of Ukraine]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

10. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Poriadku zdiisnennia analizu ta otsinky ryzykiv, rozroblennia i realizatsii zakhodiv z upravlinnia ryzykamy dlia vyznachennia form ta obsiahiv mytnoho kontroliu" [About claim of Order of realization of analysis and estimation of risks, development and realization of measures on a management risks for determination of forms and volumes of custom control]. Availabele at: http://zakon4.rada.gov.ua.

Sysoienko I.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finances, Banking and Insurance
Kherson National Technical University
Karlyuka D.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Economy Enterprise and Economic Security
Kherson National Technical University

MONITORING OF LEGAL NORMATIVE ACTS OF TAX RISKS

The activity of economic subjects must be under taxation. It brings related risks. Therefore, the monitoring of legal acts related to tax risks is actual for business.

The Ukrainian tax law does not give determination of tax risk. At the same time, The Tax Code of Ukraine gives notion of the tax risk as probability of non-declared (incomplete declaration) tax payments by economic subject and its obligation within tax legislation.

The Tax Code of Ukraine considers the substantial risk as the risk, which acceptance is necessary for controlled operations.

There are next fiscal risks related to activity of economic subjects:

– the Reduction of tax and non-tax payments including net profit (income) from economic activity of the unitary enterprises. One also includes dividends from shares of the economic subjects with a state ownership in the authorized capital;

– the warranty state obligation under condition of impossibility to fulfill by economic subjects their obligations according to creditors and guarantors conditions;

– the State support for economic subjects in order to cover losses. The provided by state according to law of Ukraine “About a state support for economic subjects”;

– other risks that can bring financial and other losses or problems with liquidity of the economic subject what increase expenses and losses of centralized state funds.

The state control and risk assessment authorities perform the following tasks:

1) the forming of informational database of the risks management system for official authorities;
2) the analysis, evaluation and identification of risks using information technology;
3) the development and implementation of practical risk management measures;
4) the analysis of results and adjustments risk management measures.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

FEATURES OF FORMATION OF THE RISK CONTROL SYSTEM AT ENTERPRISES

УДК 331:658

Алескерова Ю.В.
д.е.н.
Вінницький національний аграрний університет
Терещук І.О.
студент
Вінницький національний аграрний університет

У статті досліджено, що фінансовий менеджмент сьогодні потребує серйозної підтримки щодо контролю, координації та інформаційного забезпечення. Визначено, що зусилля фінансового контролінгу повинні бути спрямовані на всеохоплюючу підтримку фінансового менеджменту, зокрема ризик-менеджменту. Проаналізовано, що для визначення позиції підприємства малого бізнесу в ринковій конкуренції використовують різні методи, зокрема SWOT-аналіз, матрицю Мак-Кінсі, конкурентний аналіз за Портером. Визначено, що побудова ефективної системи контролінгу ризику дасть змогу не лише ефективно мінімізувати ризики, але й використовувати ризики для отримання додаткового прибутку в майбутньому.

Ключові слова: *фінансовий ризик-контролінг, оперативний контролінг, система контролю, контрольне середовище, процедури контролю.*

В статье исследовано, что финансовый менеджмент сегодня нуждается в серьезной поддержке касательно контроля, координации и информационного обеспечения. Определено, что усилия финансового контроллинга должны быть направлены на всеобъемлющую поддержку финансового менеджмента, в частности риск-менеджмента. Проанализировано, что для определения позиции предприятия малого бизнеса в рыночной конкуренции используют разные методы, в частности SWOT-анализ, матрицу Мак-Кинси, конкурентный анализ по Портеру. Определено, что построение эффективной системы контроллинга риска позволит не только эффективно минимизировать риски, но и использовать риски для получения дополнительного дохода в будущем.

Ключевые слова: *финансовый риск-контроллинг, оперативный контроллинг, система контроля, контрольная среда, процедуры контроля.*

The article studies that financial management today needs serious support in the field of control, coordination and information provision. It is determined that the efforts of financial control should be directed to comprehensive support of financial management, including risk management. It is analyzed that for the definition of the position of a small business enterprise in a market competition different methods are used: SWOT-analysis, matrix McKinsey, competitive analysis by Porter. It is suggested that building an effective system of risk control will not only effectively minimize risks but also use risks to generate additional income in the future.

Key words: *financial risk control, operational control, control system, control environment, control procedures.*

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток науково-технічного прогресу вивів світову економіку на межу постіндустріального суспільства, в умовах чого значно посилився вплив невизначеності на фінансово-господарську діяльність підприємств. Динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища змушує суб'єктів господарювання ретельніше підходити до управління ризиками, підвищувати оперативність прийняття рішень та шукати нові підходи до своєчасного виявлення впливу ризиків на основні показники діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність фінансового контролінгу вивчали такі представники економічної думки, як Ю. Алескерова, Ю. Ставська, Л. Гуцаленко, С. Качуровський, М. Коцупатрий, У. Гуцаленко, А. Ужва. Незважаючи на ґрунтовні дослідження цих вчених, сьогодні залишається досить багато невирішених питань, таких як проблеми термінології, визначення принципів функціонування та структури фінансового контролінгу, його ролі в системі управління сучасним підприємством. Ситуація, що склалась у цьому напрямі дослідження, підкреслює актуальність проблеми, вимагає більш поглибленого вивчення якісних аспектів фінансового контролінгу, які б могли бути корисними для практиків та науковців.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття низки проблем, що є характерними під час впровадження фінансового контролінгу в сучасні умови суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В епоху постіндустріальної економіки, стрімкої глобалізації та інтернаціоналізації корпорацій великого значення набуває ефективне корпоративне управління. Сьогодні, в період становлення корпоративної культури в Україні, постала потреба ефективного впровадження нових управлінських інструментів, але таке впровадження має бути стовідсотково адаптованим під вітчизняні умови. Фінансовий менеджмент сьогодні потребує серйозної підтримки щодо контролю, координації та інформаційного забезпечення.

Контролінг – це сучасна концепція управління діяльністю підприємства, яка координує та об'єднує спроби різних служб та підрозділів для досягнення поставленої мети. Контролінг в системі управління посідає особливе місце та здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень для оптимального використання наявних можливостей та ресурсів, належного оцінювання позитивного та негативного в діяльності підприємства, а також запобігання та уникнення банкрутства й кризових ситуацій [2; 3].

Розглянемо причини, що зумовлюють необхідність впровадження контролінгу на підприємстві:

– підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством;

– система менеджменту вимагає наявності ефективного механізму внутрішньої комунікації;

– доцільність побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління.

Фінансовий контролінг включає більшість завдань, які належать до контролінгу загалом. Зусилля фінансового контролінгу повинні бути спрямовані на всеохоплюючу підтримку фінансового менеджменту, зокрема ризик-менеджменту. Фінансовий ризик-контролінг – це управляюча система, яка координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, фінансовим ризик-аналізом, фінансовим ризик-плануванням та внутрішнім ризик-контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах управління фінансовими ризиками підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних його результатів від запланованих та прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на його нормалізацію [1; 4].

Досліджуючи контролінг фінансових ризиків, можемо сказати, що він є одним з центральних блоків системи контролінгу на підприємстві, який є регулюючою управлінською підсистемою, створеною задля надання інформаційно-аналітичної підтримки, координації, аналізу, планування та контролю ризиків. Ця підсистема забезпечує підтримку дій ризик-менеджменту на пріоритетних напрямах управління фінансовими ризиками (оперативний контролінг ризиків) та своєчасне виявлення нових ризиків і можливостей задля надання відповідних рекомендацій керівництву (стратегічний контролінг ризиків).

У цьому контексті впровадження контролінгу фінансових ризиків на підприємстві дасть змогу істотно підвищити ефективність усього процесу управління фінансовим ризиком на підприємствах реального сектору економіки та забезпечити стабільне зростання показників фінансової діяльності підприємства й багатства його власників, а також максимально сприятиме недопущенню фінансової кризи на підприємстві та можливості його банкрутства [2; 5].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» організація внутрішньогосподарського контролю покладається на керівника підприємства.

Звичайно, контроль як функція менеджменту є спеціалізованим різновидом управлінської діяльності, зміст якої полягає в одержанні інформації від функцій цілепокладання та нормування й обліку, зіставленні одержаної інформації та переданні наслідків порівняння для виконання функції регулювання. Дослідження управлінської сутності контролю дає змогу абстрагувати його від інших функцій менеджменту та розглядати автономним чином як систему, що є множиною елементів, які перебувають у відношеннях та зв'язках один з одним, утворюючи певну цілісність [7; 8].

Досліджуючи систему контролю ризиків, можемо сказати, що вона включає контрольне середовище та процедури контролю. Контрольне середовище охоплює загальне ставлення, усвідомленість та дії керівництва щодо системи внутрішнього контролю та її важливості для ефективного господарювання.

Під час аналізування системи контролю ризиків слід звернути увагу на такі питання (чинники контрольного середовища), як діяльність вищого органу управління суб'єктом (ради директорів, інших органів); філософія, політика керівництва та стиль його роботи; організаційна структура управління суб'єктом; методи наділення повноваженнями та відповідальністю; система контролю з боку керівництва, зокрема служба внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту), кадрова політика, а також розподіл обов'язків (табл. 1) [9; 10].

Для визначення ключових моментів під час здійснення розрахунків підприємств малого бізнесу, таких як контроль надходжень виручки за виконані роботи (послуги) та погашення дебіторської заборгованості, необхідно постійно застосовувати методику використання такого інструмента оперативного контролінгу, як АВС-аналіз (табл. 2).

Таблиця 1

Основні національні стандарти та рекомендації з управління ризиками

№	Назва	Рік останньої редакції	Країна-розробник	Характеристика
1	AS/NZS 4360	2004 р.	Австралія та Нова Зеландія	Стандарт «Ризик-менеджмент»
2	CSA Q 850	1997 р.	Канада	Рекомендації з прийняття рішень в умовах ризику
3	JIS Q 2001	2001 р.	Японія	Рекомендації з розробки та імплементації системи ризик-менеджменту
4	ГОСТ Р51897	2002 р.	Росія	Менеджмент ризику; терміни та визначення
5	BS 31100	2008 р.	Велика Британія	Збірка практик з ризик-менеджменту
6	ONR 49000	2010 р.	Австрія	Управління ризиками

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Таблиця 2

Фінансові результати до оподаткування всіх підприємств України за 2010–2017 рр.

Рік	Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток		
		відсотки до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (прибуток), млн. грн.	відсотки до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (збиток), млн. грн.	фінансовий результат (збиток), млн. грн.
2010	54 405,7	59,0	189 640,8	41,0	135 235,1	(153 674,6)
2011	118 605,6	65,1	255 545,9	34,9	136 940,3	(150 516,2)
2012	75 670,2	64,5	248 035,9	35,5	172 365,7	(176 053,8)
2013	11 335,7	65,9	209 864,5	34,1	198 528,8	(204 889,4)
2014	-564 376,8	66,3	233 624,7	33,7	798 001,5	(509 662,4)
2015	-348 471,7	73,7	387 652,3	26,3	736 124,0	(815 302,1)
2016	69 887,8	73,4	443 012,1	26,6	373 124,3	
2017	236 952,1	72,8	593 168,2	27,2	356 216,1	

Джерело: сформовано на основі джерела [6]

2014 та 2015 роки для вітчизняних підприємств стали збитковими. В таких умовах вітчизняним підприємствам потрібно переорієнтовуватись та перебудовувати свої бізнес-процеси, серед яких вкрай важливу роль відіграє ризик-менеджмент (рис. 1).

Для визначення позиції підприємства малого бізнесу в ринковій конкуренції використовують різні методи, зокрема SWOT-аналіз, матрицю Мак-Кінсі, конкурентний аналіз за Портером. Під час використання цих методів враховуються фактори та умови, які притаманні підприємствам малого бізнесу (табл. 3) [4; 7].

За допомогою SWOT-аналізу в системі фінансового контролінгу можна визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства в умовах фінансової кризи та економічного спаду, а також виявити ті проблеми, які стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства [7].

Нині існує проблема недієвості системи контролінгу, яка вказує на нездатність інструментів контролінгу впоратися з поставленими завданнями, тому для уникнення небажаних результатів керівництву підприємств доцільно звернути увагу на способи вдосконалення системи фінансового контролінгу:

1) скорочення часу подання інформації та прийняття рішень (підприємству слід перейти на щомісячне зіставлення запланованих та фактичних показників діяльності, а також вести окремий облік стану речей на підприємстві для того, щоби була можливість щодня приймати необхідні рішення на підставі поточного стану речей);

2) прозорість та достовірність даних (використовується для того, щоби система фінансового контролінгу вдосконалювалась; цифрові дані повинні відповідати реальності);

3) упровадження інформаційних технологій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, будучи однією з найсучасніших та найефективніших систем управління підприємством, контролінг

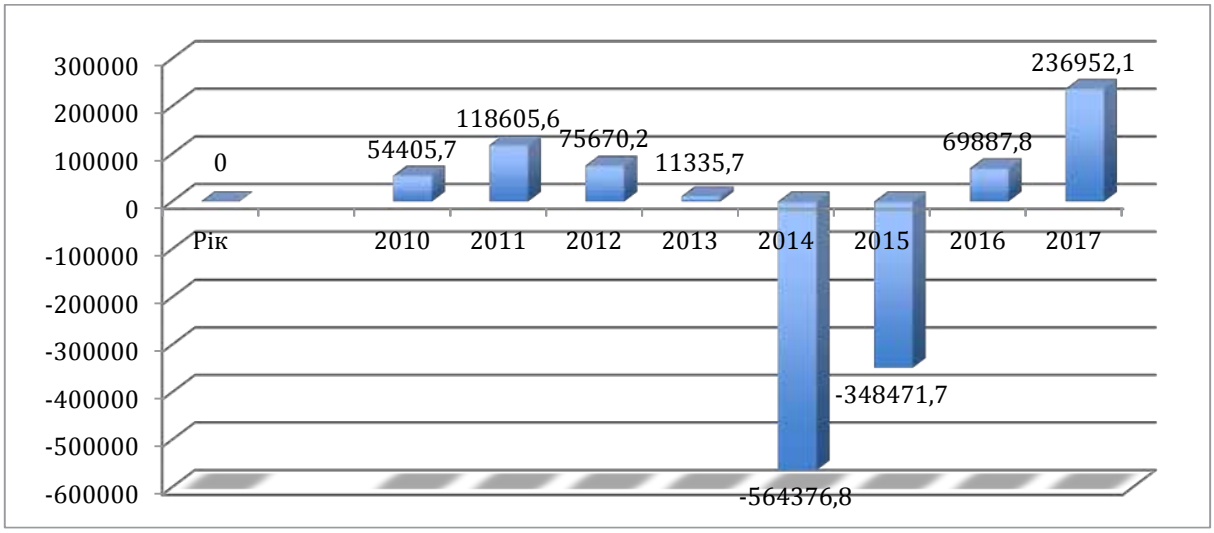


Рис. 1. Фінансовий результат (сальдо) підприємств України за 2010–2017 рр., млн. грн.

Джерело: сформовано на основі джерела [6]

Таблиця 3

Порівняльна характеристика основних світових стандартів управління ризиками

Характеристика	Стандарт			
	фінансовий ризик-менеджмент (FRM)		підприємницький ризик-менеджмент (ERM)	
	Solvency	Basel	COSO ERM	FERMA RMS
Головна мета	Забезпечення мінімально допустимої маржі та ліквідності	Забезпечення мінімального регуляторного капіталу	Контроль за достовірністю звітності та дотриманням законодавства	Побудова дієвої системи управління ризиками
Пріоритетна група ризиків	Фінансові	Фінансові	Бізнес- процесів	Бізнес-процесів
Спосіб управління ризиками	Сценарне планування, стрес-тестування	Лімітування, стрес-тестування	Моніторинг та контроль процесів управління ризиками	Переважно стратегічне
Сфера застосування	Страхова	Банківська	Будь-яка	Будь-яка
Обов'язковість впровадження	Так	Так	Так	Ні
Потреба в інформаційній підтримці	Так	Так	Так	Так
Необхідність моніторингу та контролю	Так	Так	Так	Так

Джерело: сформовано за результатами дослідження

відіграє важливу роль у системі управління підприємством. Він є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю та координації в єдину систему одержання, опрацювання інформації для прийняття на його основі управлінських рішень, орієнтованих на досягнення всіх завдань, що стоять перед підприємством.

Крім того, фінансовий ризик підприємства пов'язаний з його господарською діяльністю та супроводжує кожне фінансове рішення. Характерними рисами фінансового ризику є значно вищий рівень невизначеності порівняно з іншими господарськими ризиками та тенденція до постійного ускладнення. До того ж ефективність концепції управління ризиками на підприємстві впливає на ймовірність банкрутства підприємства.

Побудова ефективної системи контролінгу ризику дасть змогу не лише ефективно мінімізувати ризики, але й використовувати їх для отримання додаткового прибутку в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адирова Т. Концепція управління витратами виноробних підприємства на основі функціональних складових контролінгу. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2010. Вип. 5. Т. 1. С. 192–196.

2. Алескерова Ю., Ременюк А. Управління фінансовими ресурсами державних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 30 .Ч. 2. С. 45–47.

3. Алескерова Ю. Фіскальний механізм соціально-економічної сфери як складова частина фінансового механізму держави. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 3. С. 91–94.

4. Алескерова Ю., Шиманська О. Фінансовий контролінг на підприємствах малого бізнесу. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 6(12). С. 52–57.

5. Гуцаленко Л. Контролінг прибутку в адаптивній обліковій системі. Збірник наукових праць ЛНТУ. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2010. Вип. 7(25). Ч. 1. С. 401–408.

6. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Качуровський С. ABC-XYZ-аналіз як один з інструментів контролінгу на підприємствах АПК. Бізнес-Інформ. 2017. № 7. С. 160–166.

8. Коцупатрий М., Гуцаленко У. Сутність та місце контролінгу в управлінні підприємством. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2010. Вип. 5. Т. 2. 226 с.

9. Ставська Ю. Контролінг витрат на якість продукції. Стандартизація Сертифікація Якість. 2008. № 6. С. 48–52.

10. Ужва А. Розвиток інвестиційного контролінгу на сільськогосподарських підприємствах. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2010. Вип. 5. Т. 2. С. 91–93.

REFERENCES:

1. Adyrova T. Kontseptsiia upravlinnia vytratamy vynorobnykh pidpryiemstva na osnovi funktsionalnykh skladovykh kontrolinhu. – Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky. Vypusk 5. Tom 1. 2010. S. 192–196.

2. Aleskerova Yu., Remeniuk A. Upravlinnia finansovymy resursamy derzhavnykh pidpryiemstv. – Prychornomorski ekonomichni studii. 2018. Vyp. 30. Ch. 2. S. 45–47.

3. Aleskerova Yu. Fiskalnyi mekhanizm sotsialno-ekonomichnoi sfery yak skladova chastyna finansovoho mekh-

anizmu derzhavy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/15379.pdf.

4. Aleskerova Yu., Shymanska O. Finansovyi kontrolinh na pidpryiemstvakh maloho biznesu. Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. Vypusk 6(12). 2017. S. 52–57.

5. Hutsalenko L. Kontrolinh prybutku v adaptyvnii oblikovii systemi. – Zbirnyk naukovykh prats LNTU. Ekonomichni nauky. Seriia "Oblik i finansy". Vypusk 7(25). Ch. 1. 2010. S. 401–408.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofitsijntj sait. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Kachurovskyi S. ABC-XYZ-analiz yak odyn z instrumentiv kontrolinhu na pidpryiemstvakh APK. Biznes-Inform. № 7. 2017. S. 160–166.

8. Kotsupatryi M., Hutsalenko U. Sutnist ta mistse kontrolinhu v upravlinni pidpryiemstvom. Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2010. Vypusk 5, tom 2. 226 s.

9. Stavs'ka Yu. Kontrolinh vytrat na yakist produktsii. Standartyzatsiia Sertyfikatsiia Yakist. № 6. 2008. S. 48–52.

10. Uzhva A. Rozvytok investytsiinoho kontrolinhu na silskohospodarskykh pidpryiemstvakh. Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky. Vypusk 5. Tom 2. 2010. S. 91–93.

Aleskerova Yu.V.
Doctor of Economic Sciences
Vinnytsia National Agrarian University
Tereshchuk I.O.
Student
Vinnytsia National Agrarian University

FEATURES OF FORMATION OF THE RISK CONTROL SYSTEM AT ENTERPRISES

It was investigated that the dynamism of the external and internal environment forces business entities to approach risk management more rigorously, to increase the efficiency of decision-making and to search for new approaches to timely detection of the impact of risks on the main indicators of enterprises.

It is determined that today in the period of the establishment of corporate culture in Ukraine there was a need for effective introduction of new management tools, but such implementation should be fully adapted to domestic conditions. It is emphasized that financial management today needs serious support in the field of control, coordination and information provision.

It has been outlined that controlling is a modern concept of enterprise management, which coordinates and unites attempts of various services and units to achieve the goal. It was emphasized that controlling in the management system occupies a special place and provides informational support for decision making for optimal use of available opportunities and resources, proper assessment of positive and negative in the enterprise, as well as prevention and avoidance of bankruptcy and crisis situations.

It is analyzed that by investigating financial risk control it can be said that this is one of the central blocks of the controlling system at the enterprise, which is a regulatory management subsystem designed to provide information, analytical support, coordination, analysis, planning and risk control. It has been proven that this subsystem provides support for risk management activities in the priority areas of financial risk management (operational risk control) and timely detection of new risks and opportunities to provide appropriate guidance to management (strategic risk control).

It has been characterized that in the analysis of the risk control system, attention should be paid to the following issues (factors of the control environment): the activity of the supreme body of the entity's management (board of directors, other bodies); philosophy, policy of leadership and style of his work; organizational structure of the entity's management; methods of empowerment and responsibility; management system, including internal control service (internal audit), personnel policy, and division of responsibilities.

It has been outlined that various methods are used to determine the position of a small business enterprise in market competition: SWOT-analysis, McKinsey matrix, Porter's competitive analysis. It is determined that using these methods takes into account the factors and conditions that are inherent to small business enterprises.

It is concluded that, as one of the most modern and effective enterprise management systems, controlling plays an important role in the enterprise management system. It is determined that it is a separate system, the economic essence of which is in the dynamic process of transformation and integration of existing methods of accounting, analysis, planning, control and coordination into a single system of obtaining, processing information for making on its basis management decisions, focused on the achievement of all tasks, facing the enterprise.

It is emphasized that financial risk of an enterprise is connected with its economic activity and accompanies every financial decision. Characteristic features of financial risk are significantly higher level of uncertainty in comparison with other economic risks and the tendency to constant complication.

It is determined that the effectiveness of the concept of risk management in an enterprise affects the likelihood of bankruptcy of the enterprise. Building an effective risk-control system will not only effectively minimize risks, but also use risks to generate additional profits in the future.

ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

THE PLANNING AND MANAGEMENT OF THE FINANCES OF THE EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGES IN ECONOMICS AND SOCIETY

УДК 378:005.915(477)

Форкун І.В.
к.т.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет
Голик Т.М.
студент
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто, проаналізовано планування фінансів закладу освіти та управління ними в умовах суспільно-економічних змін та формування нової школи. Охарактеризовано бюджетне фінансування як основа фінансування закладів освіти такого типу. Досліджено сучасний стан фінансування закладів освіти в Україні, визначено основні проблеми та напрями їх подолання, що сприятимуть прогресивному та ефективному розвитку освіти.

Ключові слова: *освіта, загальна середня освіта, нова школа, планування, бюджетне фінансування, управління бюджетними установами, контроль за діяльністю бюджетних установ.*

В статье рассмотрены, проанализированы планирование финансов учебного заведения и управление ими в условиях общественно-экономических изменений и формирования новой школы. Охарактеризовано бюджетное финансирование как основа финансирования учебных заведений такого типа. Исследовано современное состояние финансирования учебных заведений в Украине, определены основные проблемы и направления их решения, способствующие прогрессивному и эффективному развитию образования.

Ключевые слова: *образование, общее среднее образование, новая школа, планирование, бюджетное финансирование, управление бюджетными учреждениями, контроль над деятельностью бюджетных учреждений.*

The article reviewed, analyzed the financial planning of the school and its management in the conditions of socio-economic changes and the formation of a new school. Characterized by budget financing as the basis for the financing of educational institutions of this type. The current state of financing of educational institutions in Ukraine is investigated, the main problems and their solutions, contributing to the progressive and effective development of education, are identified.

Key words: *education, general secondary education, new school, planning, budget financing, management of budget institutions, control over the activities of budget institutions.*

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої країни визначає показник людського потенціалу, який складається з індексу добробуту, довголіття та освіти. Основу освітньої системи складає загальна середня освіта. Розглядаючи ситуацію, що склалась в Україні сьогодні через соціальні та економічні реформи, можемо констатувати, що формуються нові підходи до процесу управління всіма галузями господарства, включаючи освіту. Це потребує нового наукового бачення, об'єктивного аналізу, структурованого та формалізованого відображення результатів в процесі управління сучасною школою.

Актуальність цієї теми дослідження полягає в тому, що освітні заклади, працюючи для задоволення соціальних, культурних та інших потреб суспільства, фінансуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, не будучи прибутковими організаціями. Дефіцит державних ресурсів зумовив функціонування освіти в Україні в умовах обмеженості фінансування, тому планування фінансів закладу освіти та управління ними в умовах трансформаційних змін економіки й суспільства мають не здійснюватися за залишковим принципом, а сприяти досягненню позитивної динаміки розвитку та повному задоволенню потреб населення в якісній та доступній освіті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками проблема формування та ефективного використання фінансових коштів освітніх закладів отримала широке обговорення не тільки безпосередньо в навчальних закладах, але й в наукових колах. Серед питань, що активно обговорюються, особливе місце посідають питання впровадження в практику роботи закладів освіти бюджетного планування, ресурсного забезпечення та контролю за використанням бюджетних ресурсів. Цим питанням присвячені роботи українських та зарубіжних вчених, таких як Т. Боголіб, І. Бланк, К. Друрі, Т. Кондрашова, В. Слєпов, Т. Шульц, В. Щетинін, К. Щиборщ.

Незважаючи на певну кількість робіт, присвячених цій проблемі, поза увагою вчених та фахівців залишається низка питань, розв'язання яких сприяло би більш ефективному управлінню фінансовими ресурсами закладів загальної середньої освіти, диверсифікації їх доходів, економному розподілу та використанню видатків.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблеми недостатнього бюджетного фінансування закладів загальної середньої освіти в Україні та пошук шляхів її розв'язання, спрямованих на забезпечення базового рівня грамотності населення, який необхідний для інтелектуального розвитку кожної людини та підвищення загального добробуту нації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Освіта є одним з основних та визначальних чин-

ників соціальної стабільності в суспільстві, ознакою економічної та національної безпеки держави, визначальним чинником зростання матеріального виробництва. Отже, її розвиток та вдосконалення є важливими передумовами подолання негативних кризових ситуацій в економіці зокрема та суспільстві загалом, що мають сьогодні місце. Її метою є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, її талантів, інтелектуальних, творчих та фізичних здібностей, формування цінностей та необхідних для успішної самореалізації компетентностей, виховання відповідальних громадян, які здатні до свідомого суспільного вибору та спрямування своєї діяльності на користь іншим людям і суспільству, збагачення на цій основі інтелектуального, економічного, творчого, культурного потенціалу українського народу, підвищення освітнього рівня громадян задля забезпечення сталого розвитку України та її європейського вибору [1].

Здобуття освіти забезпечують освітні заклади. Сучасна мережа закладів освіти України є досить розгалуженою, вона характеризується різними формами власності та підпорядкування. Динаміка кількості закладів у розрізі рівнів освіти свідчить про відносну загальну сталість мережі закладів освіти (рис. 1) [2].

Водночас спостерігаємо тенденцію до трансформації мережі загальноосвітніх закладів та закладів професійної (професійно-технічної) освіти в бік зменшення їх кількості за рахунок малокомплектних та неконкурентоспроможних. Мережа дошкільних навчальних закладів, навпаки, розширюється. Одне з важливих питань реформування цієї сфери стосується створення ефективної мережі освітніх закладів з огляду на територіальні особливості, демографію, забезпечення якості освіти, конкурентні впливи інших країн тощо.

Освіта є державним пріоритетом, що забезпечує інноваційний, соціально-економічний та культурний розвиток суспільства. Фінансування освіти є інвестицією в людський потенціал, сталий розвиток суспільства та держави. Держава забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше семи відсотків валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством.

Відповідно до Закону України «Про освіту» прийнятим методом фінансування освіти в Україні є бюджетне фінансування, що здійснюється на основі єдиного кошторису доходів та видатків. Джерелами формування кошторису є як бюджетні кошти, так і кошти, отримані з інших джерел (від надання закладом додаткових освітніх послуг, прибутки від реалізації навчально-виробничої продукції, від здачі приміщень в оренду, кредити банківських установ, добровільні внески). При цьому співвідношення бюджетних та небюджетних фінансових ресурсів змінюється залежно від наявності бюджетних ресурсів та адекватної державної політики у сфері освіти, темпів економічного розвитку, форми власності навчального закладу, співвідношення державного та недержавного секторів економіки тощо [3, с. 78].

На рис. 2 показано, що впродовж 2010–2016 років спостерігалась тенденція до скорочення частки видатків зведеного бюджету України на освіту як відносно обсягу ВВП (із 7,4% у 2010 році до 5,4% у 2016 році), так і щодо обсягу видатків зведеного бюджету України (з 21,1% у 2010 році до 15,5% у 2016 році). Однак в рамках проведення реформи освіти цю тенденцію вдалося зламати: видатки у 2017–2018 роках на освіту порівняно з 2016 роком суттєво збільшилися, зокрема на 2018 рік заплановано їх обсяг у 5,9% від ВВП та 16,6% від загального обсягу зведеного бюджету України у 2018 році.

Найбільша частка видатків зведеного бюджету на освіту у 2014–2017 роках припадала на загальну середню освіту (42,4–47,4%). Крім того, суттєві частки мали видатки на вищу (21,8–28,3%) та дошкільну освіту (15,2–15,9%).

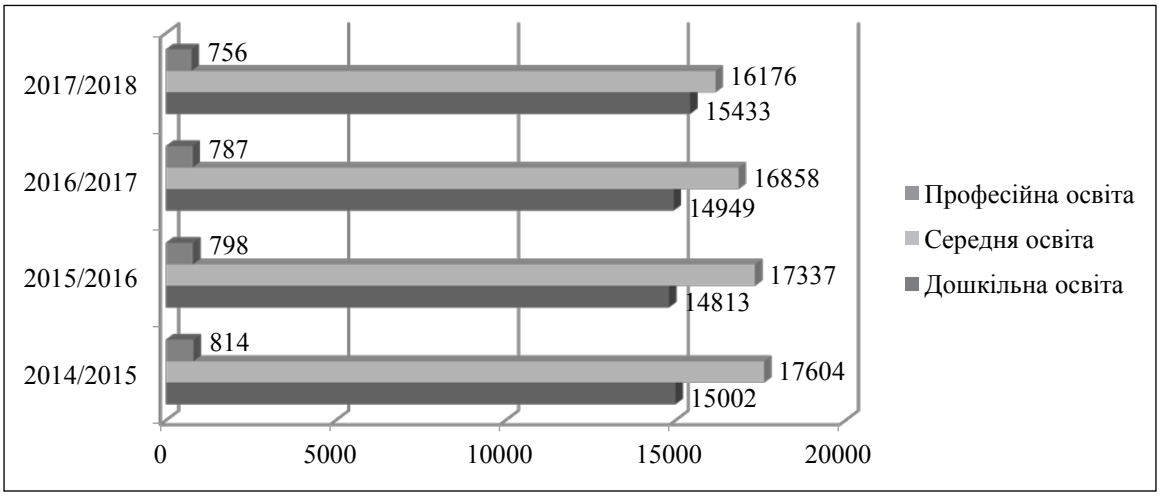


Рис. 1. Динаміка кількості освітніх закладів України у 2014–2018 роках

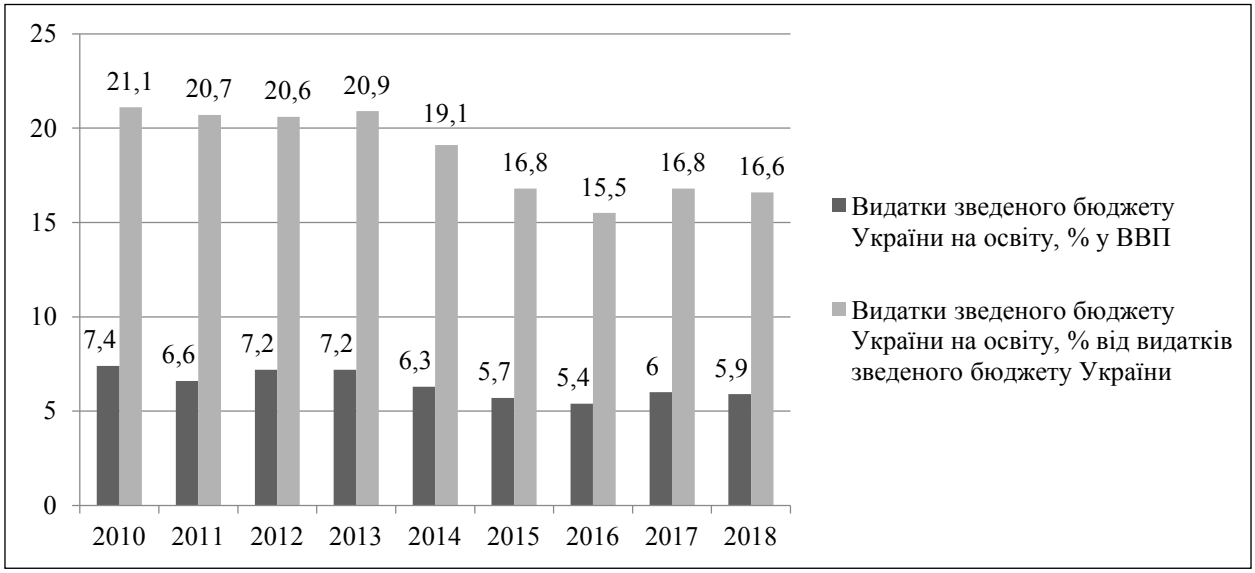


Рис. 2. Видатки зведеного бюджету України на освіту у 2010–2018 роках

Слід відзначити, що за аналізований період видатки на освіту зросли, що є позитивною тенденцію для соціального та економічного життя суспільства. Проте для того, щоби зрозуміти, наскільки ці зміни були вагомими та якісними завдяки збільшенням видатків на освіту, розглянемо дані, подані в табл. 1.

З табл. 1 видно, що спостерігається тенденція до суттєвого збільшення частки видатків зведеного бюджету України на загальну середню освіту у 2015–2017 роках із 7,3% до 8% відповідно. Це відбувається на тлі зниження частки видатків на вищу освіту (з 4,6% в 2015 році до 3,7% в 2017 році). Частки видатків на інші рівні освіти змінились несуттєво (±0,1 в. п.).

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету на освіту у 2015–2017 роках, млн. грн.

Показник			Всього	Зокрема, на освіту	Зокрема:			
					на дошкільну освіту	на загальну середню освіту	на професійно-технічну освіту	на вищу освіту
2015 рік	Загальні видатки зведеного бюджету		679 871,4	114 193,5	18 142,2	49 668,3	6 171,2	30 981,8
	Видатки у відсотках до:	загальних видатків	100	16,8	2,7	7,3	0,9	4,6
		ВВП	100	5,7	0,9	2,5	0,3	1,6
	Видатки на окремі підгалузі у відсотках до видатків на галузь		х	100	15,9	43,5	5,4	27,1
2016 рік	Загальні видатки зведеного бюджету		835 832,1	129 437,7	20 115,5	56 532,0	6 182,3	35 233,6
	Видатки у відсотках до:	загальних видатків	100	15,5	2,4	6,8	0,7	4,2
		ВВП	100	5,4	0,8	2,4	0,3	1,5
	Видатки на окремі підгалузі у відсотках о видатків на галузь		х	100	15,5	43,7	4,8	27,2
2017 рік	Загальні видатки зведеного бюджету		1 056 759,9	177 755,7	28 207,2	84 346,3	8 278,9	38 681,1
	видатки у відсотках до:	загальних видатків	100	16,8	2,7	8,0	0,8	3,7
		ВВП	100	6,0	0,9	2,8	0,3	1,3
	Видатки на окремі підгалузі у відсотках до видатків на галузь		х	100	15,9	47,5	4,7	21,8

Джерело: складено на основі даних ДКСУ [4]

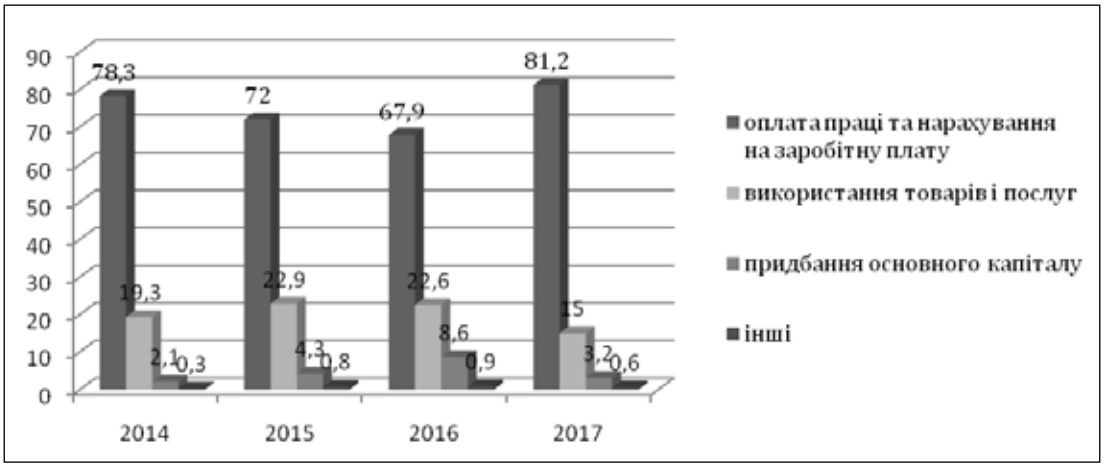


Рис. 3. Структура видатків зведеного бюджету України на загальну середню освіту у 2014–2017 роках, % від обсягу видатків зведеного бюджету України на загальну середню освіту

Для розуміння більш детальної картини, що склалася в сегменті управління фінансами закладів середньої освіти, розглянемо фінансування у структурі, що дасть змогу комплексно проаналізувати те, які сегменти фінансування потребують доопрацювання, тобто є проблемними.

У структурі видатків зведеного бюджету України на загальну середню освіту найбільша їх частка витрачалась на оплату праці та нарахування на заробітну плату (67,9–81,2%), закупівлю товарів та послуг (15,0–22,9%), з яких більше половини (50,1–57,5%) складали видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв.

У 2017 році відбулося значне підвищення частки видатків зведеного бюджету України на загальну середню освіту за напрямом «Оплата праці і нарахування на заробітну плату» (рис. 3). Зазначимо, що підвищення частки видатків за цим напрямом у 2017 році корелює також зі зростанням з 1 січня 2017 року мінімальної заробітної плати з 1 600 грн до 3 200 грн. Темп зростання середньомісячної заробітної плати в галузі загальної середньої освіти був найвищим, адже він склав 161,1%, що суттєво більше за темпи зростання в середньому по економіці.

Проведений аналіз показав, що серед ключових причин, що негативно впливають на розвиток системи освіти в Україні, слід назвати недостатність рівня фінансування освітньої галузі та неефективне використання наявних ресурсів, тому реформа освітньої галузі є надзвичайно важливою. Вона передбачає системну трансформацію сектору, головна мета якої полягає в новій високій якості освіти на всіх рівнях: від початкової школи до вищих навчальних закладів. Головним завданням освіти має бути формування свідомих, суспільно активних громадян, здатних забезпечити економічне зростання та культурний розвиток країни.

Сфера загальної середньої освіти перебуває у фокусі реформи «Нова українська школа», яка стартувала у вересні 2018 року [5]. Відповідно до Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти передбачається проведення докорінної та системної реформи загальної середньої освіти з урахуванням досвіду провідних країн світу, зокрема змісту загальної середньої освіти, педагогіки загальної середньої освіти, системи управління загальною середньою освітою, структури загальної середньої освіти, системи державного фінансування загальної середньої освіти, нормативно-правового забезпечення загальної середньої освіти [6].

В рамках реформи передбачаються створення мережі загальноосвітніх навчальних закладів з новтнім навчально-методичним та інформаційним забезпечення, високим технологічним рівнем, потужним кадровим потенціалом; створення ефективного освітнього середовища з урахуванням інноваційного розвитку освіти, запитів особистості та суспільства, що, зрештою, сприятиме інтеграції України у світовий простір [7; 8].

Вітчизняній практиці фінансування бюджетних установ притаманна модель мінімальної автономії. Бюджетні заклади в рамках зазначеної моделі орієнтуються лише на систему нормативів, доведених органами управління, та позбавлені економічних стимулів щодо розширення обсягів діяльності й підвищення якості надання послуг, тому зміни фінансування мають забезпечувати певну автономію, яка сприятиме зміцненню шкільної інфраструктури та в комплексі з вирішенням транспортних проблем дасть змогу підвищити якість освіти [9]. При цьому тотальний державний контроль у вигляді інспектування замінить громадсько-державна система забезпечення якості (рис. 4).

Основним чинником максимізації ефективності освіти в Україні є принцип повноти забезпечення бюджетних установ освітньої сфери фінансовими ресурсами «на максимальний їх розсуд», що зробить можливим вжиття таких заходів «Нової

Рис. 4. Автономія у визначенні потреб освіти та її фінансування

школи», як збільшення нормативу під час планування видатків на утримання бюджетних установ, що поліпшить умови фізичного, розумового, духовного розвитку особистості; оптимізація мережі загальноосвітніх навчальних закладів (насамперед, у сільській місцевості) шляхом максимальної доступності освітніх послуги для всіх категорій населення через спрямування коштів бюджетів на розвиток сучасної освітньої інфраструктури; раціональне використання кадрового потенціалу педагогічних працівників навчальних закладів; створення умов для здобуття учнями та студентами освіти світового рівня в Україні, що сприятиме їх адаптації в умовах ринкової економіки; вивчення та запровадження в освітній та виховний процеси нових прогресивних форм та методів роботи (особливий акцент при цьому має робитись на запровадженні інтерактивних методів навчання, подальшій гуманізації навчально-виховного процесу).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідження сучасного стану фінансування освіти в Україні свідчить про те, що для розв'язання проблем галузі необхідно подолати значні прогалини, що заважають прогресивному розвитку освіти, а саме розробити цілісну систему державних заходів, що будуть спрямовані на забезпечення її ефективного розвитку. Головним завданням має стати забезпечення достатнього фінансування галузі шляхом оптимізації бюджетних та позабюджетних джерел її розвитку.

Значну роль повинна відігравати модернізована система управління та контролю за діяльністю бюджетних установ щодо ефективності використання фінансових ресурсів держави за ступенем реформаційних змін суспільства.

Для поліпшення ситуації, що склалася сьогодні, політику фінансування освіти потрібно формувати відповідно до соціально-економічної доцільності здійснених бюджетних видатків та поєднання вітчизняного й світового досвіду [10].

В Новій українській школі публічні фінанси мають розподілятись прозоро, а результатом освітніх інвестицій має стати фізично, розумово, духовно, інтелектуально розвинена особистість, що дасть змогу отримати набагато більшу економічну віддачу в довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про освіту: Закон України від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19.

2. Освіта в Україні: базові індикатори. Інформаційно-статистичний бюлетень результатів діяльності галузі освіти у 2017/2018 навчальному році. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/nova-ukrainska-shkola/1serpkonf-informatsiyniy-byuleten.pdf.

3. Буковинський В. Шляхи удосконалення планування витрат на освіту. Фінанси України. 2017. № 19. С. 74–83.

4. Офіційний портал Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua.

5. Офіційний портал Міністерства освіти і науки України. URL: https://mon.gov.ua/ua/tag/nova-ukrainska-shkola.

6. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа» на період до 2029 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988-2016-р#n8.

7. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа»: Постанова Кабінету Міністрів України від 4 квітня 2018 року № 237. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/deyaki-pitannya-nadannya-subvenciyi-z11.

8. Прутська О., Маліновська О. Фінансове забезпечення діяльності закладів освіти та шляхи його удосконалення. Advanced technologies of science and education: матеріали XIV Міжнародної наукової інтернет-конференції (19–21 квітня 2018 року). URL: intkonf.org/malinovska-oyu-den-prutska-oo-finansove-zabezpechennya-diyalnosti-zakladiv-osviti-ta-shlyahi-yogo-udoskonalennya.

9. Каленюк І. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти в сучасному світі. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 1(29). С. 24–36.

10. Коверник Н. Оптимальні шляхи фінансового забезпечення освіти в Україні. Економічний вісник університету. 2015. Вип. 27(1). С. 178–183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2015_27%281%29__30.

REFERENCES:

1. Pro osvitu [Zakon Ukrainy vid 05.09.2017 r. № 2145-VIII]. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19.

2. Osvita v Ukraini: bazovi indykatory. Informatsiino-statystychnyi biuleten rezultativ diialnosti haluzi osvity u 2017/2018 navchal'nomu rotsi. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://mon.gov.ua/storage/app/media/nova-ukrainska-shkola/1serpkonf-informatsiyniy-byuleten.pdf.

3. Bukovynskyi V. Shliakhy udoskonalennia planuvannia vytrat na osvitu / V. Bukovynskyi // Finansy Ukrainy. – 2017. – № 19. – S. 74–83.

4. Ofitsiinyi portal Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.treasury.gov.ua/ua.

5. Ofitsiinyi portal Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://mon.gov.ua/ua/tag/nova-ukrainska-shkola.

6. Pro skhvalennia Kontseptsii realizatsii derzhavnoi polityky u sferi reformuvannia zahalnoi serednoi osvity "Nova ukrainska shkola" na period do 2029 roku. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988-2016-r#n8.

7. Deiaki pytannia nadannia subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetam na zabezpechennia yakisnoi, suchasnoi ta dostupnoi zahalnoi serednoi osvity "Nova ukrainska shkola" [Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 4 kvitnia 2018 roku № 237]. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/deyaki-pitannya-nadannya-subvenciyi-z110.

8. Prutska O. Finansove zabezpechennia diialnosti zakladiv osvity ta shliakhy yoho udoskonalennia / O. Prutska, O. Malinovska // Materialy XIV Mizhnarodnoi naukovoi internet-konferentsii "Advanced technologies of science and education" (19–21 kvitnya 2018 roku). – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: intkonf.org/malinovska-oyu-den-prutska-oo-finansove-zabezpechennya-diyalnosti-zakladiv-osviti-ta-shlyahi-yogo-udoskonalennya.

9. Kaleniuk I. Napriamy transformatsii mekhanizmiv finansuvannia osvity v suchasnomu sviti / I. Kaleniuk // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2017. – № 1(29). – S. 24–36.

10. Kovernyk N. Optymalni shliakhy finansovoho zabezpechennia osvity v Ukraini / N. Kovernyk // Ekonomichnyi visnyk universytetu. – 2015. – Vyp. 27(1). – S. 178–183. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2015_27%281%29__30.

Forkun I.V.
Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance Department
Khmelnytsky National University
Holyk T.N.
Student
Khmelnytsky National University

THE PLANNING AND MANAGEMENT OF THE FINANCES OF THE EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGES IN ECONOMICS AND SOCIETY

The article considers and analyzes the planning and management of the finances of the educational institution in the conditions of socio-economic changes and the formation of a new school.

Education is one of the main determinants of social stability in society, an indication of economic and national security of the State, the determining factor in the growth of material production. That is why its development and improvement are the important preconditions for overcoming the the current crisis situation in the economy and society as a whole.

At the level of the Ukraine's legislation, the adopted method of financing education is the budget financing, which is carried out on the basis of a single estimate of income and expenditure. There are such sources of budget formation as budget funds and funds received from other sources.

The modern doctrine of education development involves the creation of a network of general educational institutions with new educational and informational support, a high technological level, a powerful human resources potential, an effective educational environment, and taking into account the educational development of innovation, the demands of the individual and society, which will eventually contribute to the integration of Ukraine into the world.

However, the funds allocated by the state for education are not sufficient to achieve main goal – to create conditions for the implementation of the right guaranteed by the Ukraine's Constitution to receive qualitative comprehensive education. The analysis of the structure of expenditures of the Ukraine's consolidated budget for general secondary education indicates that most of them were directed only at the payment of the work of teaching staff.

Therefore, the main factor in maximizing the effectiveness of education in Ukraine is the principle of completeness of provision of budget educational institutions with financial resources, which will make possible the introduction of such "New School" activities as: an increase in the standard when planning expenditures for the maintenance of budget institutions, which will improve the conditions of physical, mental, spiritual development of the individual; optimization of the network of general educational institutions (first of all in countryside), by maximizing the availability of educational services for all categories of the population through the allocation of budget funds for the development of modern educational infrastructure; rational use of personnel potential of pedagogical workers of educational establishments; creation of conditions for gaining by pupils and students the world-class education in Ukraine, which will facilitate their adaptation in a market economy; the study and implementation into the educational process of new progressive forms and methods of work (special emphasis should be put on the introduction of interactive teaching methods, further humanization of educational and educational processes).

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNT PAYBLE AT ENTERPRISES

УДК 338.657

Калінеску Т.В.
д.е.н., професор
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
Павленко І.В.
студент
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Розкрито проблеми та особливості організації обліку, аналізу й аудиту розрахунків із кредиторами та дебіторами підприємства. Досліджено засади ефективної взаємодії обліку, аналізу та аудиту на підприємстві. Запропоновано шляхи ефективної організації обліку, аналізу та аудиту розрахунків, пов'язаних із дебіторською та кредиторською заборгованостями.
Ключові слова: *облік, аудит, аналіз, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, методи організації.*

Раскрыты проблемы и особенности организации учета, анализа и аудита расчетов с кредиторами и дебиторами предприятия. Исследованы основы эффективного взаимодействия учета, анализа и аудита на предприятии. Предложены пути эффективной организации учета, анализа и аудита расчетов, связанных с дебиторской и кредиторской задолженностями.
Ключевые слова: *учет, аудит, анализ, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, методы организации.*

The problems and peculiarities of accounting, analysis and auditing of settlements with creditors and debtors of the enterprise are revealed. The principles of effective interaction of accounting, analysis and audit at the enterprise are investigated. The ways of effective accounting, analysis and audit of payments related to accounts receivable and payables are offered.
Key words: *accounting, audit, analysis, accounts receivable, accounts payable, methods of organization.*

Постановка проблеми. Проблема у загальному вигляді полягає у тому, що, на жаль, у сучасних умовах економічна ситуація в країні характеризується значною часткою неплатежів. Певною мірою цей факт пов'язаний із впливом наслідків світової економічної кризи, проте в нашій країні негативні тенденції підсилюються ще й незадовільним станом контролю всередині підприємств за виконанням договірних зобов'язань. Розрахунки з контрагентами є важливим складником фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства. Вони нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, які становлять основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання. Затягування строків отримання платежів та погашення зобов'язань приводить до сповільнення операційного циклу та зниження ділової активності підприємства. Крім того, вартість грошей з урахуванням фактора часу має тенденцію до зниження, що негативно впливає на їхню купівельну спроможність і приводить до скорочення ресурсів підприємств. Тому одним із головних завдань, які постають перед управлінською ланкою вітчизняних підприємств, є постійний моніторинг розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості, строків погашення, аналіз їх структури та забезпечення оптимального співвідношення між сумами цих двох об'єктів обліку. У зміцненні фінансового стану і платоспроможності підприємств значна роль належить контролю за станом розрахунків, динамікою дебіторської і кредиторської заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загальні питання організації системи внутрішнього контролю за розрахунками з дебіторами та кредиторами розглядали такі вчені-науковці, як М.Т. Білуха [5], Ф.Ф. Бутинець [7], Л.В. Гуцаленко [8], Р.Т. Джога [10], В.П. Завгородній [11], Б.Ф. Усач [16] та інші. У працях українських учених висвітлено низку питань із організації та впровадження внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах. Так, наприклад, Л.В. Гуцаленко, Л.І. Шадурська досліджували організаційні та методичні підходи щодо контролю дебіторської і кредиторської заборгованості на аграрних підприємствах [8]; О. Бєлокоз розглядає теоретико-методологічні та організаційно-практичні проблеми запровадження внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств [4, с. 198]. Проте проблеми побудови надійної системи внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств ще не досить розкриті. Незначний обсяг методичних та практичних розробок цього напряму контролю разом із проблемами дотримання фінансової дисципліни суб'єктами господарювання є причиною незадовільного стану розрахунків з контрагентами. Це в свою чергу призводить до викривлення інформації про фінансовий стан підприємств та знижує ефективність прийнятих управлінських рішень.

Метою статті є дослідження системи організації внутрішнього контролю розрахунків з дебіто-

рами і кредиторами на українських підприємствах, яка формує підґрунтя для прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, а також визначення напрямів її удосконалення та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредиторська та дебіторська заборгованість становлять суттєву частку відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства – в деяких галузях до 40–50%, а це означає, що достовірність цих показників необхідна для забезпечення достовірності фінансової звітності в цілому [3, с. 285]. Враховуючи відсутність єдиного підходу до визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість», доцільно навести її тлумачення в нормативних документах та працях провідних науковців (табл. 1). У результаті проведеного дослідження навчальної літератури та наукових праць виявлено, що між фахівцями у галузях бухгалтерського обліку, фінансів та економіки немає однозначності щодо визначення сутності поняття «кредиторська заборгованість» (табл. 2). Отже, проаналізувавши положення нормативно-правових документів і позиції науковців щодо сутності категорії «заборгованість», пропонуємо її визначати як правовідносини двох чи більше суб'єктів, які є наслідком вчинення певної дії (фінансово-господарської операції) одного суб'єкта (кредитора) до іншого (дебітора) щодо передачі товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів чи інших активів, надання послуг, виконання робіт або дії законодавчо-нормативних документів (виникнення заборгованості з податків чи інших обов'язкових платежів перед бюджетом та позабюджетними цільовими фондами), та надає кредитору право вимоги, а дебітору – обов'язок щодо її погашення [17].

У сучасних умовах підприємства нерідко здійснюють господарські операції, які не є нормальними з погляду операційної діяльності, можуть мати несистематичний характер і навіть ознаки фіктивності. Наприклад, наприкінці звітного періоду підприємство перераховує аванс певному контрагентові, проте в наступному періоді замість товарів (робіт, послуг) отримує повернення авансу. Такі операції здійснюються здебільшого між пов'язаними відносинами власності суб'єктами задля штучного збільшення вартості чи зміни структури їхніх активів, зниження податкових зобов'язань тощо.

Заборгованості, які утворюються при цьому, також є штучно сформованими, нерідко погашаються на початку наступного звітного періоду або конвертуються у фінансові активи – векселі чи інші цінні папери. Управління такими заборгованостями здійснюється за наперед визначеним алгоритмом, тому їх необхідно виділяти із загальної суми заборгованості підприємства, що і зумовлює необхідність виокремлення ознаки класифікації заборгованості «природа виникнення», за якою забор-

Таблиця 1

Визначення терміну «дебіторська заборгованість» в різних джерелах

Джерело	Тлумачення поняття «дебіторська заборгованість»
Бланк І.А.	Сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується [6].
Сурніна К.С.	Майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів [15].
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [17].
П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»	Сума, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу [19].
М(С)БО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [16].

Таблиця 2

Підходи до розуміння терміна «кредиторська заборгованість» в економічній літературі та наукових працях

Джерело	Тлумачення поняття «кредиторська заборгованість»
Бланк І.А.	Поточні зобов'язання підприємства [6].
Сурніна К.С.	Сума, яку повинно сплатити підприємство (організація) в установлений термін юридичним або фізичним особам (креди-торам) внаслідок отримання ним коштів у грошовій або інших формах [20].
Власова І.О.	Сума заборгованості підприємства кредиторам на визначену дату [8].
Гончарук Р.П.	Складник кругообігу капіталу, котрий виступає предметом обов'язкових правовідносин між боржником і його кредитором, що виникли на стадії постачання і мають гривневий еквівалент [9].
Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є.	Наслідок невчасного виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань: за розрахунками за продукцію, роботи, послуги; з оплати праці; за розрахунками з бюджетом; з іншими кредиторами та інше [14].

гованість поділяють на об'єктивну та штучно сформовану. Запропонована класифікація розкриває природу різних видів дебіторської та кредиторської заборгованостей, відповідає структурі бухгалтерського балансу і дає змогу якісно та вчасно сформувати інформаційне забезпечення для ухвалення рішень у процесі управління заборгованістю і підприємством. Бухгалтерський облік дебіторської та кредиторської заборгованостей в Україні регулюється такими законодавчими актами, як: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», Податковий кодекс України. Водночас в обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей є такі проблемні питання (див. рис. 1)

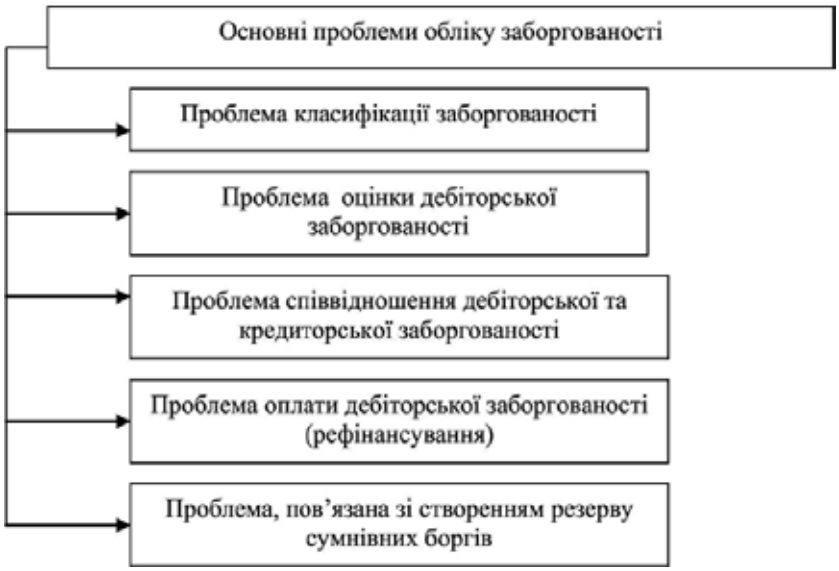


Рис. 1. Проблеми обліку заборгованості

Для вдосконалення системи обліку заборгованості можна надати такі рекомендації:

– Внести зміни в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», які б розмежували поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованості. Сьогодні їх облік ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у вищезазначеному стандарті. Водночас зазначимо, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках [17]. Доцільно було б здійснювати оцінку дебіторської заборгованості за допомогою міжнародних стандартів.

– Своєчасно та періодично контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей. Адже значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування.

– Оплата дебіторської заборгованості являє собою форму реструктуризації активів, що полягає у переведенні дебіторської заборгованості в ліквідні форми активів. Основними видами оплати дебіторської заборгованості (рефінансування) є облік векселів, форфейтинг та факторинг. Водночас такі форми оплати дебіторської заборгованості, як факторинг і форфейтинг, не набули поширення під час здійснення господарської діяльності підприємств в Україні, тоді як застосування таких форм розрахунків пришвидшило б перетворення дебіторської заборгованості у грошові активи.

– Створити резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного з боржників, за термінами непогашення дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності. Це дасть змогу отримувати інформацію про суми дебіторської заборгованості, яка визнана сумнівною; про суми списаної дебіторської заборгованості в межах та понад резерв сумнівних боргів; про суми заборгованості, що раніше була визнана безнадійною [17].

Дебіторська та кредиторська заборгованість неоднорідні за своїм складом та мають специфіку системи відносин. Від правильної класифікації залежить не тільки порядок їх обліку, а й ефективність управління. Визначаючи заборгованість як систему економічних відносин, елементи поточних активів і поточних пасивів, які у своєму русі відображають єдиний процес кругообігу фінансових коштів і є взаємозалежними об'єктами управління, можна згрупувати за такими напрямами: об'єктами – товарна й нетоварна (розрахункова); суб'єктами (контрагентами) – заборгованість покупців (покупцям); постачальникам (постачальників); інших контрагентів; місцем виникнення щодо підприємства; зовнішня й внутрішня; строками погашення – заборгованість, що обслуговує поточну діяльність і поточну частину довгострокової заборгованості, строк оплати якої настає в поточному періоді; чинниками виникнення – оплата з відстроченням платежу й авансові розрахунки; характером виникнення – припустима (нормальна) й невиправдана, яка пов'язана з порушеннями фінансової дисципліни; виконанням умов договору – зі строком оплати, який ще не настав, із простроченим строком та з відстроченими платежами; ймовірністю повернення – заборгованість, яка потенційно може бути погашена, сумнівна й безнадійна; тривалістю

взаємин із контрагентами – тривала, періодична, виникаюча спонтанно; умовами кредитування – з фіксованим строком погашення; кредит із поверненням лише після фактичної реалізації товарів; кредитування за відкритим рахунком; кредитування за кредитним лімітом тощо [5].

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинно включати низку елементів: формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами; стандарти оцінки покупців і диференціацію умов надання кредиту; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань; процедуру інкасації дебіторської заборгованості.

Нині найбільшою проблемою для підприємств є управління дебіторською заборгованістю, тому що в кризових умовах ринку України дотримуватися усіх вимог, принципів та дисциплін досить важко, що може призвести до погіршення фінансового стану підприємства, а саме платоспроможності та ліквідності через нестачу коштів, які проходять по дебіторській заборгованості. Управлінським підрозділам на підприємстві доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дасть змогу прискорити процес її погашення [9].

У сучасних умовах необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або проведення рефінансування дебіторської заборгованості.

Правильний підхід до управління дебіторською заборгованістю надає підприємству певні вказівки щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також виступає інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що є основою для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

Процес прогнозування боргових зобов'язань, а саме розрахунок сум дебіторської та кредиторської заборгованості, може бути не зовсім чітким, але необхідним для аналізу фінансової діяльності підприємства й уникнення нестачі грошових коштів та їх еквівалентів.

Особливості регулювання бухгалтерського обліку дебіторської та кредиторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці досліджені у статті Л.В. Безкоровайної «Особливості бухгалтерського обліку дебіторської і кредиторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці» [2]. В ній визначено, що міжнародних стандартів для регулювання обліку дебіторської та кредиторської заборгованості (на відміну від вітчизняної системи обліку, в якій прийняті окремі стандарти) немає, а регулювання обліку здійснюється різними стандартами. Отже, під час порівняння критеріїв визнання дебіторської та кредиторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці обліку виявлені певні відмінності. Виявлена доцільність створення підприємствами резерву сумнівних боргів. Ще однією відмінністю національних і міжнародних стандартів обліку є вимога до розкриття інформації про дебіторську та кредиторську заборгованість у фінансовій звітності підприємств, що є певною складністю при її оцінці та порівнянні [3]. Так, за П(С)БО 10 дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю (або чистою вартістю реалізації відповідно) [17].

Ефективність процесу управління дебіторською та кредиторською заборгованостями варто розглядати як ситуацію, при якій їхній розмір, склад і співвідношення забезпечують оптимізацію розмірів прибутку й/або вільних коштів, з урахуванням пріоритетів базових цілей розвитку підприємства. Якщо ліквідність балансу підприємства визначається складом активів і їхнім співвідношенням з пасивами, то ліквідність заборгованості визначається, головним чином, швидкістю і строками її оборотності. Такі показники оцінки відносять до групи показників, що характеризують ефективність використання, а отже, й управління цими об'єктами. Розглядаючи ефективність процесу управління заборгованостями як ситуацію, за якої їхній розмір, склад і співвідношення забезпечують оптимізацію розмірів прибутку й/або вільних коштів, вченими і економістами-практиками розроблена відповідна система показників. До цієї системи ввійшли показники, що характеризують швидкість руху заборгованостей і їхніх основних елементів, тривалість операційного й фінансового циклів і коефіцієнти, які визначають співвідношення тривалості одного обороту основних видів заборгованостей. Розміри і динаміка останніх коефіцієнтів дозволяють встановити тенденції у взаєморозрахунках. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю включає: визначення ймовірності їх виникнення; розроблення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців/постачальників за видами продукції/послуг; аналіз і ранжування покупців/постачальників за обсягами закупівель, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати; контроль розрахунків із дебіторами/кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни; визначення заходів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів; забезпечення умов, які гарантують своєчасне надходження коштів; прогноз надходжень коштів на основі коефіцієнтів інкасації [6, с. 141].

Проте є низка проблем у відображенні дебіторської і кредиторської заборгованості, серед них

найгострішими є: порядок списання і визначення наслідків списання заборгованості, співвідношення частки кредиторської і дебіторської заборгованості.

Виходячи з вищесказаного, можна запропонувати рекомендації, які дозволяють організувати раціональне управління дебіторською заборгованістю: постійний моніторинг розрахунків за простроченою (або відтермінованою) заборгованістю; моніторинг співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості для підвищення поточної ліквідності; застосовувати знижки при достроковій сплаті контрагентом; залучати нових покупців (замовників) для зниження ризику несплати монопольним замовником; своєчасно витребувати або гасити суми заборгованості; застосовувати вексельні форми розрахунків і взаємозаліків для зниження об'ємів заборгованостей. Це дозволить більш раціонально здійснювати розрахунки за продукцію/послуги й ефективніше використовувати фінансові ресурси. Для ефективної діяльності підприємство має бути забезпечене достатнім обсягом обігового капіталу. Його нестача зумовлює необхідність додаткового фінансування (кредитування), а отже, і додаткових витрат. Аналізуючи стан дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства, треба дослідити, враховуючи кожну конкретну бізнесову ситуацію, причини виникнення кожного їх виду. Національні стандарти обліку було розроблено на основі Міжнародних стандартів, тому існують як спільні характеристики, так і відмінні. Вдосконалення вітчизняної системи обліку зобов'язань можливе за умови її уніфікації з міжнародною при одночасному врахуванні української бізнесової специфіки.

Синтетичний і аналітичний бухгалтерський облік дебіторської та кредиторської заборгованостей має організовуватися з урахуванням забезпечення простоти формування і використання необхідної інформації у фінансовій звітності при управління цими активами і зобов'язаннями, при цьому деталізація аналітичного обліку має давати змогу аналізувати оборотність кожного активу та умови і терміни погашення кожного зобов'язання в розрізі контрагентів та господарських (фінансових) операцій.

У науковій літературі рекомендована питома вага дебіторської заборгованості у вартості оборотних активів прийнята на рівні 40%. Враховуючи високі темпи інфляції, що характеризують сучасну економіку України, іммобілізація значної частини коштів підприємства у дебіторській заборгованості не тільки сповільнює фінансовий цикл підприємства, але є вкрай невигідним [6, с. 140]. Метою внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами та кредиторами є встановлення повноти, достовірності та своєчасності відображення даних в первинній документації підприємства, облікових регістрах і звітності. Контроль передбачає здійснення перевірки за дотриманням планових показників; налагодження системи спостереження за строками оплати платежів; контроль за виконанням договірних відносин з боку як контрагентів, так і персоналу; виявлення резервів зростання платоспроможності підприємства та контроль за результатами виконання оптимізаційних управлінських рішень.

Попередній контроль розрахунків з контрагентами полягає у ретельному підборі клієнтів з метою мінімізації імовірності невиконання ними зобов’язань. Для цього кожне підприємство може розробити свою систему відбору з використанням різних критеріїв і показників. До головних аспектів, які беруться до уваги в процесі прийняття рішення про співпрацю з тим чи іншим контрагентом, можна віднести наступні: репутація потенційного контрагента (постачальника чи покупця) – суб’єктивна оцінка, яка базується на досвіді попередніх відносин, стані платіжної дисципліни, а також власних спостережень та інформації, отриманої від інших контрагентів; надійність фінансового становища – вивчення та аналіз основних показників фінансової звітності контрагента (платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність, стійкість тощо). На початковому етапі впровадження контролю на підприємстві необхідно перевірити обґрунтованість та ефективність обраної підприємством стратегії відносин із контрагентами. Вона насамперед повинна включати в себе умови надання чи отримання товарного кредиту, його забезпеченість, строк, доцільність застосування знижок тощо. Важливим є порядок класифікації усіх клієнтів, оскільки правильний розподіл дебіторів та кредиторів, який найбільш повно відображає сутність усіх розрахункових операцій підприємства, є запорукою успішності прийняття управлінських рішень. Одним із головних аспектів внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості є перевірка їх юридичного оформлення та обґрунтування. Для здійснення процесу придбання та реалізації підприємство вступає з іншими учасниками ринку в економічні взаємовідносини, правовою основою яких є укладання договорів. Процес договірної роботи регулюється на рівні підприємства (мікрорівні) і на рівні держави через законодавчі акти (макрорівень). Завдання, які постають в процесі здійснення контролю договірних процесів, полягають у перевірці: по-перше, відповідності змісту договорів нормативно-правовій базі України, а по-друге, формалізації процесу укладання договорів, тобто чи враховані при цьому усі важливі аспекти, обов’язкові реквізити (строки, умови розрахунків, відповідальності за порушення договірних зобов’язань тощо).

Розглянемо проблемні, на нашу думку, питання в обліку дебіторської і кредиторської заборгованості: нормативно рекомендована форма бухгалтерського обліку дебіторської кредиторської забор-

гованості не враховує специфіки цього активу, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання. А рекомендовані для використання облікові регістри не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення даних. Через це неможливо отримати інформацію про дебіторську і кредиторську заборгованість в обсязі й вигляді, достатньому та потрібному для управління та аналізу розрахунків з дебіторами, зокрема, аналізу заборгованості загалом з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи, складання рекомендацій щодо її недопущення тощо. Отже, потребує доопрацювання та удосконалення нормативне забезпечення та організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. Є невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги. В обліку відсутня деталізація та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі. Ці питання методичного блоку облікової системи досі не вирішені. Проблеми зближення бухгалтерського обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості та обліку її для цілей оподаткування. Хоча законотворці і наполягають, що із введенням у дію Податкового кодексу України податковий облік максимально наближено до бухгалтерського обліку, але, як показує практика, проблеми їх взаємозв'язку, протиріч та розбіжностей залишилися і досі. Про це свідчать, наприклад, відмінності в порядку формування резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку та обліку для цілей оподаткування, які дослідила О.М. Колеснікова [4, с. 285]. Результативність контролю залежить від постійного моніторингу та аналізу величини дебіторської та кредиторської заборгованості й їх впливу на фінансовий стан підприємства. На цьому етапі, по-перше, потрібно визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б надлишково не іммобілізувала фінансові ресурси суб'єкта господарювання і не створювала б перепон для можливості забезпечення безперебійного процесу постачання, виробництва, реалізації та розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями. По-друге, встановлення найбільш комфортного для підприємства співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю. Це важливо для прискорення оборотності цих двох показників. Вважається, що сприятливою є ситуація, коли період обороту дебіторської заборгованості підприємства менший, ніж період обороту кредиторської, оскільки за таких умов підприємство може погасити свої зобов'язання за рахунок коштів, що надходять від дебіторів.

Окрім того, необхідно систематично проводити інвентаризацію заборгованості шляхом перевірки первинних документів, які є основою для проведення розрахунків та відображення операцій в обліку, а також шляхом звірки залишків з контрагентами. Слід особливу увагу звернути на те, що кожна операція повинна бути санкціонованою та законною. Ці контрольні процедури дозволяють розподілити дебіторську заборгованість залежно від строків її погашення на нормальну, прострочену та безнадійну. У свою чергу отримані відомості дають можливість вжити заходів стосовно простроченої заборгованості, а саме, враховуючи вимоги законодавства та договорів, можна розпочати претензійну роботу, застосувати економічні санкції (нарахування штрафів, пені, неустойки) та інші. Доцільним буде також вияснити, хто несе відповідальність за своєчасність розрахунків із дебіторами, та з'ясувати причини порушення строків надходження коштів.

Контроль кредиторської заборгованості повинен забезпечувати своєчасність погашення договірних зобов'язань. Це в свою чергу дозволяє підприємству уникнути збитків у вигляді фінансових санкцій. Крім матеріальних вигід, ефективний контроль сприяє встановленню позитивного іміджу підприємства у бізнес-середовищі, що підвищує рівень довіри партнерів, збільшує ймовірність підписання контрактів на більш вигідних умовах. На нашу думку, на підприємстві доцільно розробити і затвердити Положення про інвентаризаційну комісію. У цьому положенні передбачити порядок формування інвентаризаційної комісії, кваліфікаційні вимоги, порядок здійснення інвентаризації, у тому числі розрахунків, права членів інвентаризаційної комісії, їх відповідальність тощо. Крім того, доцільним є розроблення посадової інструкції члена інвентаризаційної комісії, яка б визначала обов'язки та відповідальність членів постійно діючих та робочих інвентаризаційних комісій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами дослідження можна дійти таких висновків:

1. Аналіз ситуації на підприємствах України свідчить про необхідність широкого впровадження дієвого внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з дебіторами і кредиторами. Це забезпечить управлінський персонал достовірною, вчасною, максимально повною інформацією про стан, структуру та динаміку відносин з контрагентами і допоможе правильно визначити основні напрямки діяльності та завдання, які постають перед суб'єктом господарювання.

2. Першочерговими завданнями під час здійснення контролю дебіторської і кредиторської заборгованостей є: забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості; вивчення причин виникнення заборгованостей та прорахування їх наслідків; здійснення заходів щодо стягнення дебі-

торської заборгованості та з'ясування існування реальної можливості погашення кредиторської заборгованості; регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві та контроль за строком позовної давності.

3. Необхідною умовою якісного інформаційного забезпечення обліку заборгованості є визначення її сутності та проведення класифікації. Для цього заборгованість необхідно визначати як синтезовану економічну категорію та визначати природу її виникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімова Н.С., Новицька Н.В. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської і кредиторської заборгованостей / Н.С. Акімова, Н.В. Новицька // Научно-технический сборник. Серія: Економічні науки. 2012. № 77. С. 268–273.
2. Безкоровайна Л.В. Особливості бухгалтерського обліку дебіторської і кредиторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці/ Л.В. Безкоровайна //Ефективна економіка. № 26. Харків, 2016.
3. Бєлокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Бєлокоз // Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. Вип. 9. Ч. 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/ byelokoz.PDF.
4. Бєлокоз О.І. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств / О. Бєлокоз // Галицький економічний вісник. 2010. № 3. С. 197–201.
5. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: [підручник] / М.Т. Білуха. К.: Вища школа, 1994. 364 с.
6. Бланк И.А. Управление активами и капиталом / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець. 2-ге вид., доповн. і переробл. Житомир: Рута, 2006. 472 с.
8. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Донецьк, 2005. 178 с.
9. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2012. № 1(59). С. 48–51.
10. Гуцаленко Л.В., Шадурська Л.І. Організація контролю дебіторської і кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5(20). Ч. 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_5_1/zbirnuk_O_FN _5_1_116.pdf.
11. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2001. 250 с.
12. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. 2-ге вид. Львів: «Центр Европи», 2007. 576 с.
13. Кондукова Е.В., Лісовий А.В. Аналітичні аспекти податкового дослідження стану розрахунків з контрагентами // Сталий розвиток економіки. 2014. № 3. С. 285–290.
14. Крамаренко Г.О. Сутність, причини і тенденції приватизації в контексті глобального економічного зростання: інституційний аспект / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна // Академічний огляд. 2013. № 2. С. 13–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2013_2_3.
15. Марусяк Н.Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства / Н.Л. Марусяк // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. Т. 2. С. 139–142.
16. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39), виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2013 р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 627. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.02.2014 № 48. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.
19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 627. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01.
20. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / К.С. Сурніна. Луганськ, 2002. 19 с.
21. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія / Б.Ф. Усач. 7-ме вид., перероб. і доп. К.: Знання-Пресс, 2008. С. 263.
22. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Черненко Л.В. К., 2007. 241 с.

REFERENCES:

1. Akimova N.S., Novytska N.V. Osnovni problemy obliku ta vnutrishnoho audytu debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanostei / N.S. Akimova, N.V. Novytska // Nauchno-tekhnycheskyi sbornyk. Seriia: Ekonomichni nauky. 2012. # 77. S. 268–273.
2. Bezkorovaina L.V. Osoblyvosti bukhhalterskoho obliku debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanosti u vitchyznianii ta zarubizhnii praktytsi / L.V. Bezkorovaina // Efektyvna ekonomika. # 26. Kharkiv, 2016.
3. Bielokoz O. Vnutrishnii audyt debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanostei torhovelnykh pidpryiemstv / O. Bielokoz // Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats. – Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2011. Vyp. 9. Ch. 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/byelokoz.PDF.
4. Bielokoz O.I. Vidminnosti mizh vitchyznianymy ta mizhnarodnymy pidkhodamy do otsinky debitorskoi zaborhovanosti torhovelnykh pidpryiemstv / O. Bielokoz // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. 2010. # 3. S. 197–201.

5. Bilukha M.T. Teoriia finansovo-hospodarskoho kontroliu i audytu: [pidruchnyk] / M.T. Bilukha. K.: Vyshcha shkola, 1994. 364 s.

6. Blank Y.A. Upravlenye aktyvamy y kapytalom / Y.A. Blank. K.: Nyka-Tsentr, Эlha, 2003. 448 s.

7. Butynets F.F. Bukhhalterskyi oblik u biudzhetnykh ustanovakh: navch. posib. / F.F. Butynets. 2-he vyd., dopovn. i pererobl. Zhytomyr: Ruta, 2006. 472 s.

8. Vlasova I.O. Oblik rozrakhunkiv z debitoramy ta kredytoramy: dysertatsiia na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.06.04 bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt. Donetsk, 2005. 178 s.

9. Honcharuk R.P. Sutnist ta klasyfikatsiia kredytorskoi zaborhovanosti: kolizii naukovykh pidkhodiv. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. 2012. # 1(59). S. 48–51.

10. Hutsalenko L.V., Shadurska L.I. Orhanizatsiia kontroliu debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanosti hospodariuiuchoho subiekta // Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. Vypusk 5(20). Ch. 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_5_1/zbirnuk_O_FN _5_1_116.pdf.

11. Dzhoha R.T. Bukhhalterskyi oblik u biudzhetnykh ustanovakh: Navchalnyi posibnyk. K.: KNEU, 2001. 250 s.

12. Zavhorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. Finansovyi slovnyk. 2-he vyd. Lviv: Tsentr Evropyy, 2007. 576 s.

13. Kondukova E.V., Lisovyi A.V. Analitychni aspekty podatkovoho doslidzhennia stanu rozrakhunkiv z kontrahentamy // Stalyi rozvytok ekonomiky. 2014. # 3. S. 285–290.

14. Kramarenko H.O. Sutnist, prychyny i tendentsii pryvatyzatsii v konteksti hlobalnoho ekonomichnoho zrostannia: instytutsiinyi aspekt / H.O. Kramarenko, O.Ye. Chorna // Akademichnyi ohliad. 2013. # 2. S. 13–20. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2013_2_3.

15. Marusiak N.L. Debitorska ta kredytorska zaborhovanosti yak osnovni rehuliatory kruhoobihu oborotnoho kapitalu pidpryiemstva / N.L. Marusiak // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 2011. # 2. T. 2. S. 139–142.

16. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 39 (MSBO 39), vydanyi Radoiu z Mizhnarodnykh standartiv bukhhalterskoho obliku zi zminamy stanom na 1 sichnia 2013 r. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_015.

17. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborhovanist", zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013 # 627. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.

18. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 11 "Zoboviazannia", zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.02.2014 # 48 [Elektronnyi resurs]-Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.

19. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 13 "Finansovi instrumenty", zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013 # 627. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01.

20. Surnina K.S. Udoskonalennia obliku debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanosti promys¬lovykh pidpryiemstv: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.06.04 «Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt» / K.S. Surnina. Luhansk, 2002. 19 s.

21. Usach B.F. Kontrol i reviziia / B.F. Usach. 7-me vyd., pererob. i dop. – K.: Znannia-Press, 2008. S. 263.

22. Chernenko L.V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v ahrarnykh pidpryiemstvakh: dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Chernenko L.V. K., 2007. 241 s.

Calinescu T.V.
Candidate of Economic Sciences, Professor, Head of Finance Department
National Aerospace University “Kharkiv aviation institute”
Pavlenko I.V.
Student
National Aerospace University "Kharkiv fviation institute"

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNT PAYBLE AT ENTERPRISES

Actuality of research this theme is consists in those, that the modern stage of activity almost all enterprises is characterized by worsening of it's the financial state, each has a floating or long-term debtor or creditor debts.

A debtor and creditor debts are not only indicators which determine the level of enterprise debts, but also economic phenomena, which substantially influence on activity of enterprises in general.

A problem in a general view consists in those, that in modern events the economic situation in a country is characterized by considerable part of non-payments. Up to a point this fact is related to influence of consequences the world economic crisis, however in our country negative tendencies are more increased and the unsatisfactory state of internal control on the enterprises for implementation of contractual obligations.

The research purpose is grounded on necessity of permanent internal control for calculations with debtors and creditors on the Ukrainian enterprises for the acceptance of permanently and effective administrative decisions in the process of realization the financial and economic activity, and also for determination of directions of its improvement and development.

In the process of research with helps of the systems essence of concepts the debtor and creditor debt was certain methods, like a: the method of supervision enabled to investigate organization of account and audit of creditor and debtor debts on enterprises; method comparison and generalization is allowed to define problem aspects take in attention for a audit of debtor and creditor debt and offer measures for take a decision for the control problems and the management of debtor and by an account payable, to grounded the necessity of wide introduction the effective internal control for calculations with debtors and creditors, to provided legal accompaniment each sum of debtor and creditor debt, to investigated reasons of origin of debts and outline its consequences, to carry out measures for the penalty of account receivable and define possibilities of creditor debt liquidation, to regulated the realization of taking the inventory of calculations on enterprises and control for the term of limitation the actions. It is well-proven that the condition of the high-quality informative providing of debt account is determination of its composition and realization of its classification. For this reason the debt was examined as synthesized economic to the category, which has the origin nature in each rare case.

КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ОПТОВО-РОЗДРІБНОМУ ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

CONCEPT OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN THE WHOLESALE-RETAIL TRADE ENTERPRISE

УДК 657.1

Левченко О.П.
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет

У статті здійснена характеристика особливостей торговельної діяльності й організації обліку в оптово-роздрібному підприємстві. Досліджені особливості обєктів організації обліку на підприємствах торговельної галузі. Виявлено, що раціонально сформована облікова номенклатура сприяє ліквідації дублювання первинних документів та в регістрах аналітичного і синтетичного обліку, формуванню документопотоку і документообігу. Надана характеристика особливостей аналітичного обліку в підрозділах оптово-роздрібного підприємства. Запропоновані заходи щодо налагодження внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю.

Ключові слова: *торгівля, товар, оптово-роздрібне підприємство, первинний документ, документопотік, документообіг.*

В статье осуществлена характеристика особенностей тоговой деятельности и организации учета в оптово-розничном предприятии. Исследованы особенности объектов организации учета на предприятиях торговой отрасли. Выявлено, что рационально сформированная учетная номенклатура способствует ликвидации дублирования в первичных документах, регистрах аналитического и синтетического учета, формированию документопотока и документооборота. Дана характеристика особенностей аналитического учета в подразделениях оптово-розничного предприятия. Предложены мероприятия по усовершенствованию внутрихозяйственного бухгалтерского контроля.

Ключевые слова: *торговля, товар, оптово-розничное предприятие, первичный документ, документопоток, документооборот.*

The article describes the characteristics of trade activity and accounting organization in the wholesale and retail enterprise. The peculiarities of accounting organization objects at the enterprises of the trade industry have been investigated. Rationally formed accounting nomenclature contributes to the elimination of duplication in primary documents, registers of analytical and synthetic accounting, the formation of document flow and document circulation, as it is revealed in this paper. The characteristic of the analytical accounting features in the wholesale and retail business units have been given. Measures for the establishment of internal accounting control have been proposed.

Key words: *trade, goods, wholesale and retail enterprise, primary document, document flow, document circulation.*

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що існування ринкової економіки, демократизація суспільства потребують відповідних суттєвих змін в обліку, його наближення до реального економічного середовища, до вимог міжнародних стандартів. Оптово-роздрібні торговельні підприємства, виходячи з конкретних умов своєї роботи, обирають найбільш прийнятний для себе варіант організації обліку, який забезпечує надійний контроль за ефективним використанням цього ресурсу. Тому проблема удосконалення організації обліку в системі управління всіх ланок оптово-роздрібного торговельного підприємства є важливою темою для вирішення задач управління підприємством загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання організації обліку на підприємствах загалом та в торговельній галузі зокрема висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Бутинця Ф.Ф., Собка В.В., Завгороднього В.П. та інших.

Незважаючи на це, слід відмітити, що в літературі не досить наукових праць із побудови концепції, а також характеристики особливостей організації обліку в системі управління оптово-роздрібним підприємством.

Постановка завдання. Виходячи з вищенаведеного, метою дослідження є комплексне обґрунтування теоретичних і методичних положень щодо основних об’єктів організації обліку, а також розроблення практичних рекомендацій з її удосконалення в оптово-роздрібному торговельному підприємстві, що забезпечить організаційно-економічні умови для ефективної діяльності суб’єктів господарювання України.

Для досягнення визначеної мети поставлено низку завдань:

– визначити місце об’єктів організації обліку в системі управління торгівельного підприємства;

– уточнити сутність організації та документування обліку товарних ресурсів з метою ефективного використання;

– надати пропозиції з удосконалення організації документопотоку та документообігу облікового процесу та його контролю в торговельному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельна діяльність в Україні здійснюється у формах оптової та роздрібної торгівлі, а також у торговельно-виробничій сфері (громадське харчування).

Оптова торгівля – це діяльність із придбання та відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації, як правило, великими партіями підприємствам роздрібної торгівлі або іншим суб'єктам підприємницької діяльності для подальшого перепродажу або промислового використання (обробки). Зазвичай внаслідок оптової тор-

гівлі товари не надходять кінцевим споживачам. Оптова торгівля є першим етапом руху товару в сфері обігу від виробника до споживача.

Роздрібна торгівля – це сфера підприємницької діяльності щодо продажу товарів або послуг на підставі усного чи письмового договору купівлі-продажу безпосередньо кінцевим споживачам для їх власного некомерційного використання. Вона є завершальним етапом руху товарів у сфері обігу.

Торговельна діяльність в Україні регулюється досить великою кількістю різноманітних нормативних актів. Насамперед це Закони України «Про підприємництво», «Про захист прав споживачів», «Про споживчу кооперацію» та ін.

До організації та ведення торговельної діяльності ставиться низка специфічних вимог. Так, господарюючі суб'єкти можуть здійснювати торговельну діяльність лише після їх державної реєстрації як суб'єктів підприємництва. Торговельні приміщення необхідно обладнати згідно з вимогами охорони праці, протипожежної безпеки, захисту навколишнього середовища, санітарної безпеки тощо. Заборонено продавати товари, що не мають відповідного товарного вигляду, з простроченим терміном придатності. На всі товари, виставлені для продажу у торговому залі, необхідно оформити цінники. Вимірювальні прилади повинні мати державне тавро і періодично проходити перевірку в органах Держстандарту України.

У сфері роздрібної торгівлі реалізація окремих видів товарів може здійснюватися лише за наявності спеціального дозволу – ліцензії. До таких товарів відносять: алкогольні напої, тютюнові вироби, лікарські засоби, зброя та боєприпаси до неї, особливо небезпечні хімічні речовини, наркотичні засоби, психотропні речовини, вироби із вмістом дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, вибухові речовини та ін.

Однією з важливих особливостей торговельної діяльності є необхідність проводити усі розрахунки з покупцями готівкою або у безготівковій формі (з використанням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів і т. ін.) через відповідним чином зареєстровані, опломбовані та запрограмовані у фіскальний режим роботи реєстратори розрахункових операцій (РРО) або з використанням (у випадках, передбачених законодавством) зареєстрованих в установленому порядку розрахункових книжок (РК). До РРО відносять: електронні контрольно-касові апарати (ЕККА), електронні контрольно-касові реєстратори (ЕККР), комп'ютерно-касові системи (ККС), автомати з продажу товарів тощо.

Усі перелічені та інші особливості торговельної діяльності зумовлюють специфіку організації бухгалтерського обліку в торгівлі:

1) облік товарів у роздрібній торгівлі ведеться у вартісному вираженні за цінами продажу (за винятком окремих цінних товарів – ювелірних виробів, автомобілів тощо);

2) торговельна націнка у роздрібній торгівлі включає суму податку на додану вартість, сплачену постачальнику, власну торговельну націнку підприємства торгівлі та ПДВ на суму цієї торговельної націнки. Облік торговельних націнок ведеться на окремому регулюючому субрахунку 285 «Торгова націнка»;

3) у балансі торгового підприємства залишок товарів відображають за собівартістю придбання (без суми торгової націнки) з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, тому сальдо рахунка 28 «Товари» показують згорнутим;

4) товар, прийнятий на комісію, залишається власністю комітента до його реалізації, тому облік такого товару ведуть окремо і його залишок на кінець звітного періоду у балансі торгового підприємства не відображають;

5) транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ) включають до собівартості придбаних товарів, тому їх обліковують на рахунку 28 «Товари» або безпосередньо у вартості придбаного товару, або на окремому субрахунку 289 аналогічної назви;

6) у галузі оптової та роздрібної торгівлі відсутній процес виробництва, а у громадському харчуванні він досить специфічний, що зумовлює низку особливостей в організації обліку цієї стадії кругообігу засобів торгово-виробничого підприємства;

7. інші витрати торговельної діяльності (витрати обігу) не включають до собівартості реалізованих товарів, а обліковують окремо як операційні витрати (витрати періоду) і списують безпосередньо на фінансові результати у періоді їх виникнення.

Перелічені особливості впливають на організацію і методику ведення бухгалтерського обліку та визначення фінансових результатів торговельної діяльності оптово-роздрібного підприємства.

Організація обліку оптово-роздрібного підприємства як єдиний обліковий процес складається із сукупності його об’єктів, що наведені на рис. 1.

Складники блоків організації обліку повинні відповідати галузі діяльності, тобто торгівлі; структурному підрозділу, тобто складу, магазину. Саме ці фактори впливають на організацію облікового процесу підприємств торгівлі. У працях Ф.Ф. Бутинця, В.В. Собка ґрунтовно визначено, що облікова номенклатура будь-якого підприємства – це перелік фактів господарської діяльності форм функціонування майна, капіталу, господарських операцій, її результатів, що мають знайти відображення у бухгалтерському обліку [1, с. 35]. Наявність раціонально сформованої облікової номенклатури сприяє ліквідації дублювання в бухгалтерському обліку, доцільно обраних первинних документів, регістрів аналітичного та синтетичного обліку, формуванню документопотоку і документообігу.

Документування на багатофункціональних оптово-роздрібних підприємствах є важливим

Рис. 1. Об'єкти організації обліку торгово-роздрібного підприємства

складником організації обліку. Прикладом може слугувати додаток до наказу «Про облікову політику ТОВ «Господар» м. Мелітополь Запорізької області, наведений в таблиці 1.

Таке оформлення додатку для цього торговельного підприємства є зручним тому, що вказані не тільки первинні документи, а й короткий зміст господарської операції. Але, незважаючи на те, що графік документообігу на підприємстві не є обов'язковим, доречно ввести практику йог складання в обліковому процесі торгово-роздрібного підприємства. Це дасть змогу раціонально організувати його документоопотік і визначить коло осіб, що відповідають за порядок та строки оформлення документів і подання їх до подальшої бухгалтерської обробки. Графік або план документообігу дозволить раціонально організувати роботу облікового апарату та інших підрозділів і служб, що мають відношення до товарних операцій та їх обліку.

Під час організації обліку на підприємствах торговельної галузі важливе не тільки складання і оформлення первинних документів, а й порядок і форми Товарних звітів, що надаються до бухгалтерії.

Кожний первинний документ у товарному звіті записується в окремий рядок.

Товарні звіти, що надходять у бухгалтерію ТОВ «Господар», підлягають ретельній перевірці. Вони насамперед контролюють своєчасність та правильність оформлення процесів прийому та відпуску товарів.

Кожний прикладений документ має дату складання, а також підписи осіб, відповідальних за здійснену операцію. Відсутність дати може приховувати факт несвоєчасного оприбуткування або списання товарів. Обов'язково на документі має бути проставлений підпис особи, що одержала товар.

Товарно-транспортні накладні та інші видаткові документи є бланками суворої звітності. Тому в ТОВ «Господар» перевіряється наявність на цих документах типографської нумерації та штампу підприємства, пропуски в порядковій нумерації видаткових документів.

Під час організації обліку є вимога щодо складання та ведення кожного синтетичного рахунку та субрахунку в аналітичному розрізі. Наприклад, аналітичний облік товарів в оптово-роздрібному підприємстві ТОВ «Господар» ведуть по матеріально-відповідальних особах і по найменуванню товарів. Складський облік у місцях зберігання ведуть матеріально-відповідальні особи складу за кількістю,

Таблиця 1

Документальне оформлення операцій в оптовій торгівлі ТОВ «Господар»

№ з/п	Назва господарської операції	Документальне оформлення
1	Реалізація товару зі складу:	–
	– безпосередньо представнику покупця	Рахунок-фактура, Накладна, Податкова накладна, Договір
	– на умовах передоплати	Податкова накладна, Довіреність, копія Платіжного доручення, Договір
	– на умовах наступної оплати	Рахунок-фактура, Накладна, Податкова накладна, Договір
	– автомобільним транспортом	Накладна, Податкова накладна, Товаротранспортна накладна
2	Одержання грошових коштів за реалізований товар	Виписка банку
3	Придбання товарів на умовах розрахунку та обміну	Рахунок-фактура, Накладна, Товаротранспортна накладна, Податкова накладна, Договір, Доручення
4	Надходження товарів у результаті їх внеску до Статутного фонду	Накладна, Товаротранспортна накладна, Заява
5	Оприбуткування лишків, списування нестач	Акт інвентаризації
6	Повернення товару	Заява, Накладна повернення

ціною, найменуванням та сортами товарів. Спосіб аналітичного обліку залежить від способу зберігання товарів і техніки обліку. На практиці в ТОВ «Господар» застосовується партіонний і сортовий способи складського обліку товарів. В оптових складах, де товари відпускаються в упаковці виробника, тобто немає потреби перетворювати виробничий асортимент у торговий, використовується партіоний облік товарів. За партіонного способу партією вважається певна кількість товарів, які надійшли одночасно по одному супроводжувальному документу. Умовами партіонного обліку в ТОВ «Господар» є:

– наявність на кожному місці пакувального ярлика, де визначено найменування товарів, цін на них, з обрахуванням вартості;

– відповідність загальної вартості по пакувальних ярликах і по рахунку;

– зазначення в документі номера партії;

– зберігання товарів по партіях у порядку нумерації місць.

За партіонного обліку товари, що надійшли на склад ТОВ «Господар», не змішуються з товарами, які надійшли раніше, і зберігаються окремо по кожній партії. Кожній партії присвоюється номер, цим номером є номер супроводжувального документа постачальника або порядковий номер спеціальної книги реєстрації отриманих вантажів.

На кожну партію виписується партіонна карта під тим же номером, в якій матеріально-відповідальна особа помічає рух товарів по цій партії. Партіонні карти виписуються і реєструються в бухгалтерії ТОВ «Господар». На всіх видаткових документах по кожному відпуску товару вказується номер партії, а у партіонній карті, відповідно, помічається номер видаткового документу і кількість виданих товарів. При повному виданні партії партіонна карта закривається і здається разом із товарним звітом у бухгалтерію ТОВ «Господар», де виявляються нестачі або залишки ще до проведення інвентаризації. Взаємний залік залишків і нестачі товарів, які виникли в різних партіях, не допускається.

Сортовий спосіб обліку товарів застосовується на тих складах ТОВ «Господар», де зберігання товарів організовано по найменуваннях і сортах незалежно від часу їх надходження. При такому способі зберігання товари, що надійшли, приєднуються до залишку тих товарів з таким же найменуванням і сортам, які вже є у наявності.

Аналітичний облік товарів при сортовому способі в ТОВ «Господар» ведеться в картках кількісно-сумового обліку. Картки розміщуються в картотеці по групах товарів, а в групах – по найменуваннях, артикулах, сортах і цінах. Записи в картках роблять на основі прибуткових і видаткових документів тільки по кількості. Після кожного запису виводять сальдо. Аналітичний облік товарних запасів у бухгалтерії ТОВ «Господар» ведуть по матеріально-відповідальних особах, кількості і сумі або тільки в сумарному виразі. По картах партіонного обліку щомісячно складається оборотна відомість, в якій виводяться залишки по кожній партії товарів. По даних карток сортового обліку на кінець місяця і на дату інвентаризації складається також оборотна відомість по номенклатурі товарів, кількості і сумі.

Оскільки операції із рухом товарів є невід'ємною складовою частиною діяльності торговельного підприємства, то внутрішньогосподарський бухгалтерський контроль повинен здійснюватися постійно. Особливо це актуально для підприємств оптово-роздрібної торгівлі, які здійснюють диверсифіковану діяльність, що і визначає необхідність розроблення ефективної системи внутрішнього контролю.

Система внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю, як би добре вона не була продумана, гарна лише настільки, наскільки гарні люди, які втілюють її в життя. У деяких випадках витрати на створення і підтримку витонченої системи контролю можуть перевищити вигоди від її функціонування [2].

Організація внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю насамперед необхідна для формування правильних показників звітності шляхом внесення коригувань, пов'язаних із можливим виявленням недостач та лишків (за результатами проведеної інвентаризації), а також виявлення та усунення фактів навмисного зменшення товарно-матеріальних активів матеріально-відповідальними особами різними шляхами, що дозволить вжити вчасних заходів та попередити негативні наслідки, які можуть виникнути.

Ці впровадження потрібні в ТОВ «Господар» для більш повного обліку товарно-матеріальних цінностей, для контролю запобігання створенню лишків і нестач. Для цього пропонується впорядкування системи внутрішньогосподарського контролю, що є в Товаристві, це забезпечить схоронність засобів, точність і надійність бухгалтерських записів. При цьому варто доповнити систему внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю низкою процедур, що містять у собі три елементи: загальну політику контролю, систему обробки облікових даних і контрольні процедури (рис. 2).

Розглянемо детальніше наведені процедури:

1. Видача дозволів. Повинна існувати відповідна система видачі дозволів керівництвом на ті або інші господарські операції і види діяльності.

2. Відображення в обліку фактів господарської діяльності. Усі факти господарської діяльності повинні бути зареєстровані для полегшення підготовки фінансової звітності й обліку засобів.

3. Документація. Розробка і використання відповідних форм документів допомагає забезпечити належне відображення в обліку господарських операцій.

4. Обмеження доступу. Доступ до засобів повинний здійснюватися в строгій відповідності з дозволами, виданими керівництвом.

Рис. 2. Удосконалена система внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю, запропонована в ТОВ «Господар»

5. Періодичні незалежні перевірки. Звірення облікових даних із фізичною наявністю повинно здійснюватися незалежною особою.

6. Поділ обов'язків дозволяє помітити помилку як мінімум ще одною особою.

7. Кадрова політика. Варто практикувати підбор фахівців, ротацію головних фахівців, контроль виконання графіка відпусток, а також оформлення матеріальної відповідальності з особами, що працюють із грішми і цінностями, що припускає перевірку даних про матеріально відповідальних осіб і захист фірми від розкрадань з їхнього боку.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження питань організації обліку оптово-роздрібного торговельного підприємства дають змогу сформувати такі висновки:

1) особливості торговельної діяльності зумовлюють специфіку організації бухгалтерського обліку в оптово-роздрібному підприємстві. Ліквідувати дублювання в первинних документах, регістрах аналітичного та синтетичного обліку можливо за наявності раціонально сформованої облікової номенклатури;

2) важливою складовою частиною організації обліку підприємства торговельної галузі є раціонально організований його документоопотік і визначення кола осіб, що відповідають за порядок та строки оформлення документів і подання їх до подальшої бухгалтерської обробки. Раціональній організації роботи облікового апарату та інших підрозділів і служб, що мають стосвунок до обліку наявності та руху товарних операцій та їх обліку, сприяє наявність Графіку або плану документообігу;

3) чітко налагоджений внутрішньогосподарський бухгалтерський контроль товарів на всіх етапах їх руху у системі управління забезпечує безперервність реалізації товарів і задоволення попиту покупців, виявлення та використання внутрішніх резервів зниження витрат обігу, а також запобігає зловживанням і перевитратам.

Удосконалена система внутрішньогосподарського бухгалтерського контролю, запропонована в ТОВ «Господар», сприятиме раціональному обліку товарно-матеріальних цінностей, контролю запобігання створення лишків і нестач.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого. / Ф.Ф. Бутинець. Житомир: ПП. «Рута», 2001. 100 с.
2. Собко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: [навч. посіб] / В.В. Собко. К.: КНЕУ, 2004. 412 с.
3. Грабова Н.М. Бухгалтерський облік у торгівлі: [навч. посіб. для студ вищ. навч закл.] / Н.М. Грабова, В.М. Добровський. К.: А.С.К., 2004. 800 с.
4. Сенчук Т.Я. Особливості організації обліку підприємств оптово-роздрібної торгівлі. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/15_4/286_Senczuk_15_4.pdf. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Грабова Н.М. Бухгалтерський облік в виробничих торгових підприємствах [Текст] / Н.М. Грабова, В.М. Добровський, Н.В. Кужельний. К.: АСК. 2005. 563 с. ВБК 966-8568-42-7.
6. Власюк Г.В. Напрями вдосконалення обліку операцій з продажу товарів / Г.В. Власюк. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_4/Шes/EC410_08.pdf. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
7. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг [Електронний ресурс]: Закон України від 6 липня 1995 року № 265/95. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/265/95-вр. – Законодавство України.
8. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] : Наказ МФУ від 24.05.1995 р. № 88. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95. – Законодавство України.
9. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік в Україні [Текст] : навч. посіб. / Р.Л. Хом'як. Львів: Інтелект-Захід, 2005. 1072 с. ISBN 978966-8687-89-1.
10. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ МФУ від 24.05.1995 р. № 88. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95. – Законодавство України.

REFERENCES:

1. Butynets, F.F. (2001). Bukhhalterskyi oblik: rozdumy vchenoho. Zhytomyr: PP. «Ruta», 100 p. (in Ukrainian)
2. Sobko, V.V. (2004). Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu: [navch. posib]. K.: KNEU, 412 p. (in Ukrainian)
3. Hrabova N.M., Dobrovskyi V.M . (2004). Bukhhalterskyi oblik u torhivli: [navch. posib. dlia stud vyshchiu navch zakl.]. K.: A.S.K., 800 p. (in Ukrainian)
4. Senchuk, T.Ia. Osoblyvosti orhanizatsii obliku pidpryiemstv optovo – rozdribnoi torhivli [Online]. Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/15_4/286_Senczuk_15_4.pdf. [Nazva z domashnoi storinky Internetu].
5. Hrabova, N.M. (2005). Bukhhalterskyi oblik v vyrobnychykh torhovykh pidpryiemstvakh [Tekst]; [N.M. Hrabova, V.M. Dobrovskyi, N.V. Kuzhelnyi]. K.: ASK, 563 p., VBK 966-8568-42-7.
6. Vlasiuk, H.V. Napriamy vdoskonalennia obliku operatsii z prodazhu tovariv [Online]. Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_4/Shes/EC410_08.pdf. Nazva z domashnoi storinky Internetu.
7. Pro zastosuvannia reiestratoriv rozrakhunkovykh operatsii u sferi torhivli, hromadskoho kharchuvannia ta posluh [Online]; [Zakon Ukrainy vid 6 lypnia 1995 roku № 265/95]. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/265/95-vr. Zakonodavstvo Ukrainy.
8. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro dokumentalne zabezpechennia zapysiv u bukhhalterskomu obliku [Elektronnyi resurs]; [Nakaz MFU vid 24.05.1995 r. № 88]. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95. Zakonodavstvo Ukrainy.
9. Khomiak, R.L. (2005). Bukhhalterskyi oblik v Ukraini [Tekst]; [navch. posib.], Lviv: Intelekt-Zakhid, 1072 p. ISBN 978966-8687-89-1.
10. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro dokumentalne zabezpechennia zapysiv u bukhhalterskomu obliku [Online]. Nakaz MFU vid 24.05.1995 r. № 88. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95. Zakonodavstvo Ukrainy.

Levchenko O.P.
Candidate Of Economic Sciences, Associated Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Tavria State Agrotechnological University

CONCEPT OF ACCOUNTING ORGANIZATION IN THE WHOLESALE-RETAIL TRADE ENTERPRISE

The organization and conduct of trading activities put a number of specific requirements. The peculiarities of trade activity predetermine the specifics of accounting organization in trade.

The presence of rationally formed accounting nomenclature, contributes to the elimination of duplication in accounting, expediently chosen primary documents, registers of analytical and synthetic accounting, the formation of document flow and document circulation.

Documentation at multifunctional wholesale and retail enterprises is an important component of accounting organization.

The schedule of document circulation at the enterprise is not obligatory, but it is appropriate to introduce the practice of compiling it in the accounting process of the commercial and retail enterprise. This will result in a rational organization of its document flow and identify the circle of persons responsible for the order and timing of processing documents and submitting them for further accounting.

Not only the drawing up and registration of primary documents, but the order and design of the Goods reports provided to the accounting department are important during organizing accounting at the enterprises of the trade industry.

Since transactions with the movement of goods are an integral part of the business of a trading company, then the internal accounting control should be carried out continuously. This is especially true for wholesale and retail enterprises and determines the need to develop an effective system of internal control.

The organization of internal accounting control shows, first of all, reporting is necessary for the formation of correct indicators by making adjustments related to the possible identification of shortages and balances (based on the results of inventory), as well as identifying and eliminating facts of intentional reduction of inventory assets materially -responsible persons in different ways, which will allow taking timely measures and preventing the negative consequences that may arise.

The results of the study of accounting organization of the wholesale and retail trade enterprise make it possible to formulate the following conclusions: namely, the peculiarities of trade activity predetermine the specifics of the organization of accounting in the wholesale and retail enterprise; an important component of accounting organization of the trading industry is rationally organizedand its document flow and the definition of the circle of persons responsible for the order and timing of processing documents and submitting them for further accounting; well-established internal accounting control of goods at all stages of their movement in the management system ensures the continuity of the sale of goods and the satisfaction of buyers demand, the identification and use of internal reserves to reduce the cost of circulation, and also prevents abuse and overexpenditure.

АВС-КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЯК ФОРМА ФУНКЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

ABC-CALCULATION AS A FORM OF FUNCTIONAL ANALYSIS OF COMPANY COSTS

УДК 331.56

Панасюк О.В.
к.е.н., доцент кафедри
аудиту та економічного аналізу
Навчально-науковий інститут обліку,
аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної
служби України

У статті досліджено сутність та особливості методу калькулювання витрат за видами діяльності (АВС). Обґрунтовано необхідність та доцільність застосування АВС-калькулювання. Розглянуто основні відмінності та алгоритм застосування методу АВС-калькулювання. Визначено сферу застосування результатів АВС-інформації, а також переваги й недоліки застосування зазначеного методу.

Ключові слова: *витрати, собівартість, калькулювання, функціональний аналіз витрат, калькулювання за видами діяльності, драйвер витрат.*

В статье исследованы сущность и особенности метода калькуляции затрат по видам деятельности (АВС). Обоснованы необходимость и целесообразность применения АВС-калькуляции. Рассмотрены основные отличия и алгоритм применения метода АВС-калькуляции. Определена сфера применения результатов АВС-информации, а также достоинства и недостатки применения указанного метода.

Ключевые слова: *расходы, себестоимость, калькуляция, функциональный анализ затрат, калькуляция по видам деятельности, драйвер затрат.*

In the article the essence and features of the method of calculation of expenses by types of activity (ABC) are investigated. The necessity and expediency of the use of ABC-calculation is substantiated. The main differences and algorithm of the ABC calculation method are considered. The scope of application of the results of ABC information and advantages and disadvantages of application of the indicated method are determined.

Key words: *cost, costing, functional analysis of expenses, calculation by activity, cost driver.*

Постановка проблеми. Розподіл витрат досить довго здійснювався за допомогою традиційної системи обліку витрат, коли повна собівартість продукції (товарів, робіт, послуг) розраховується шляхом розподілу накладних витрат пропорційно вибраній формі бази розподілу, що пов'язана з обсягом діяльності. Ця система виникла тоді, коли виробництво було трудомістким, його темпи визначались темпами роботи виробничого персоналу, а в структурі витрат переважали прямі витрати. Для досягнення цілей бухгалтерського обліку і постійні, і змінні накладні витрати мають належати до одиниці витрат певним значущим чином. Проблема полягає в тому, що для прийняття найбільш доцільного методу слід віднести накладні витрати до одиниці витрат. Чому традиційні методи обліку перестали відповідати сучасним вимогам? Змінилась частка накладних витрат, яка раніше складала проценти, а сьогодні може перевищувати половину собівартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та принципів застосування методу калькулювання за видами діяльності присвячені праці таких вчених, як Ф.Ф. Бутинець [1], С.Ф. Голов [2], Л.В. Нападовська [3], І.М. Білоусова [4], А.А. Костякова [5].

Постановка завдання. Метою статті є систематизація положень застосування методу калькулювання за видами діяльності (АВС) як форми функціонального аналізу витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність зміни методів розподілу непрямих витрат між об'єктами калькулювання пояснюється такими обставинами:

– розвиток виробництва став передумовою диференціації продукції за розмірами, витратами ресурсів, складністю дизайну тощо;

– наслідком автоматизації виробництва стало зменшення частки прямих трудових витрат у структурі собівартості продукції та зростання непрямих витрат;

– збільшення вартості ресурсів, не пов'язаних безпосередньо з виробничою діяльністю підприємств (витрати на логістику, налаштування обладнання, технічний контроль продукції, витрати на збут);

– автоматизація облікових процесів, що дало змогу застосовувати більш складні методи оброблення первинної інформації.

АВС-метод є формою функціонального аналізу витрат, за якого непрямі витрати групуються на основі зв'язків з визначеними операціями, а також вибираються носії витрат для кожної групи. Фактично розвиток АВС-методу був спробою підвищення адекватності методу повного поглинання витрат не стільки в бухгалтерському обліку, скільки для досягнення цілей у бізнесі. Технологія калькулювання АВС забезпечує накопичення та систематизацію інформації щодо різноманітних фінансових показників (витрати, доходи, активи, зобов'язання), залучених у діяльність підприємства, в розрізі основних бізнес-процесів та операцій. На відміну від традиційного підходу, в основу нової системи була покладена ідея про безпосередній зв'язок між фінансовими показниками та об'єктами обліку через операції (рис. 1).

Отже, всі поточні витрати, пов'язані з виконанням визначених операцій, групуються та переносяться на відповідний об'єкт витрат. При цьому

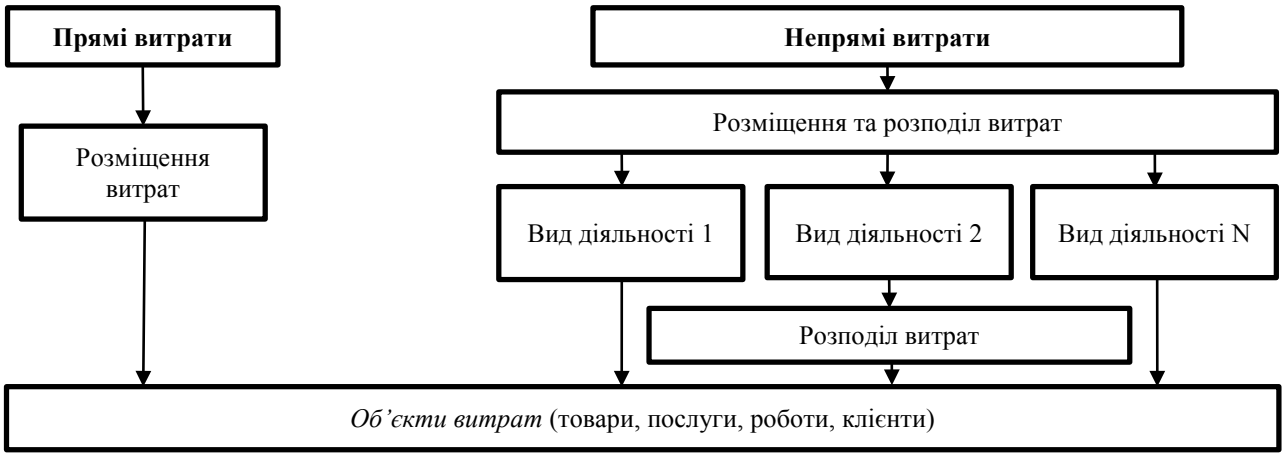


Рис. 1. Розподіл прямих та непрямих витрат методом обліку витрат за видами діяльності

Джерело: складено на основі джерела [7

витрати з виконання основних операцій зі створення споживчої цінності прямо переносяться на конкретний об'єкт витрат. Однак непрямі витрати, а саме витрати на реалізацію управлінських та допоміжних операцій, не можуть бути безпосередньо перенесені на відповідний об'єкт витрат. Це пов'язане з тим, що такі операції виконуються в різних бізнес-процесах, тобто одночасно беруть участь у створенні декількох об'єктів витрат.

Операція вимагає залучення ресурсів всіх видів, що дає змогу пов'язувати операції з активами, необхідними для їх здійснення; витратами, понесеними під час їх виконання; зобов'язаннями щодо залучення активів. Під час використання АВС-методу активи, зобов'язання та витрати спочатку локалізуються в первинному обліку за місцями їх виникнення та центрами відповідальності, далі групуються за операціями, а потім розподіляються на об'єкти обліку (носіїв витрат).

При цьому сукупність операцій компанії об'єднується в ієрархію за рівнями їх здійснення, видами первинної та вторинної діяльності. Кожен з об'єктів калькулювання належить до одного з трьох сегментів:

1) виробничий (товари, роботи, послуги);
2) збутовий (клієнти, клієнтські сегменти, регіони обслуговування);
3) управлінський (центри відповідальності).

Послідовність розподілу витрат, згрупованих за операціями, на об'єкти обліку досить складна. По-перше, чи будуть витрати операції відповідного рівня ієрархії розподілені на конкретний об'єкт обліку, залежить від наявності причинно-наслідкових зв'язків між ними. Наприклад, витрати на підтримку відносин з клієнтами будуть розподілятись між об'єктами збутового сегменту, але не будуть включені в собівартість продукції. По-друге, базою розподілу витрат, віднесених на операцію, між об'єктами обліку виступає фактор витрат ("cost driver"), під яким розуміється кількісний результат операцій, що використовується об'єктами обліку.

Метод АВС-костингу поширюється не тільки на розподіл непрямих витрат у системах калькулювання, але й на бюджетування, аналіз відхилень від гнучких бюджетів та аналіз рентабельності покупців.

Під час застосування підходу АВС постає завдання пошуку іншої (не пов'язаної з обсягом) бази для розподілу непрямих витрат. Організації несуть непрямі витрати під час здійснення різних операцій, які можна поділити на:

– логістичні операції, пов'язані з рухом матеріального та інших потоків;

– балансуючі операції, пов'язані із забезпеченням відповідності надходження ресурсів та потреби в них;

– операції із забезпечення якості продукції та процесів;

– операції обміну, що стосуються виконання вимог споживачів щодо зміни специфікації, структури продукції, дат постачань тощо.

Частіше за все визначаючим фактором (драйвером) операцій є не обсяг продукції. Наприклад, логістичні операції визначаються здебільшого кількістю партій, а не загальною кількістю одиниць продукції, а операції обміну – кількістю клієнтів. Такий підхід дає змогу сформувати нові об'єкти витрат, наприклад канал дистрибуції [3].

Основною характерною рисою АВС-методу є накопичення виробничих непрямих витрат не на ділянках (підрозділах), а на процесах (операціях) з подальшим рознесенням за видами продукції, задіяними на цих операціях.

Назвемо сприятливі умови для застосування АВС-методу. Під час переходу від традиційної системи калькулювання собівартості до методу АВС компанії базуються на тому, що нова інформація має приводити до дій, що збільшуватимуть при-

буток. Для цього потрібно, щоб аналіз, здійснений за АВС-методом, значно відрізнявся від традиційного. Це виникає в таких випадках:

– виробничі непрямі витрати є високими порівняно з прямими витратами, зокрема прямими витратами на оплату праці;

– виробляється великий асортимент суттєво відмінних один від одного продуктів;

– ресурси, що є непрямими витратами, пов'язані з виробництвом продукції, є досить різноманітними;

– обсяг непрямих витрат визначається насамперед не обсягом випуску, а, скоріше за все, кількістю трансакцій чи іншим драйвером.

Отримана в результаті АВС-аналізу інформація зможе допомогти у визначенні можливостей збільшення прибутковості. Наприклад, АВС часто показує, що виробництво дрібносерійної продукції є більш витратним процесом з меншим рівнем прибутковості за наявного рівня цін. Отримавши таку інформацію, підприємство може призупинити виробництво такої продукції та спрямувати ресурси на більш прибуткові види продукції, які слід виробляти. Однак можна спробувати змінити організацію дрібносерійного виробництва, щоби зменшити собівартість. АВС є орієнтиром того, на які процеси менеджменту необхідно звернути увагу.

Алгоритм визначення собівартості продукції за методом АВС складається з декількох етапів. Розглянемо детально кожний з них у табл. 1.

Ієрархія витрат поділяє витрати на різні групи на основі різних типів драйверів витрат або різних рівнів складності визначення причинно-наслідкових зв'язків. В АВС-системі зазвичай виокремлюють таку ієрархію:

– витрати на одиницю випуску (процеси рівня одиниці продукції);

– витрати на партію (процеси рівня партії продукції);

– витрати на розвиток та підтримку продукції або послуги (процеси рівня продукції);

– витрати на управління організацією (процеси рівня компанії).

Підприємства використовують АВС-інформацію для прийняття рішень у сфері ціноутворення, товарної стратегії та управління витратами.

Рішення щодо цінової політики та структури продукції. АВС-система допомагає менеджерам краще розуміти структуру витрат під час прийняття рішень з виробництва та продажу продукції. В результаті менеджери приймають рішення щодо принципів цінової політики та структури продуктового портфеля.

Рішення щодо зниження витрат та вдосконалення виробничого процесу. Проведення аналізу витрат за найбільш важливими операціями та драйверами, які є причиною виникнення витрат, дає сукупність можливостей для підвищення продуктивності.

Рішення щодо проектування. Для того щоб оцінити нові проекти з управління та виробництва, менеджери мають визначити, яким чином проект продукції та процесів впливає на операції та витрати.

Рішення щодо планування та управління. Визначається планова величина витрат за операціями, використовується планова ставка розподілу, тобто застосовується нормативний метод для калькулювання собівартості продукції.

Переваги та недоліки калькулювання витрат за видами діяльності можна побачити на рис. 2.

Таблиця 1

Алгоритм визначення собівартості продукції за методом АВС

№	Етап	Сутність та характеристика
1	Формування переліку функцій (операцій)	Функції (операції) складаються із сукупності окремих робіт та завдань. Наприклад, закупівля матеріалів – це сукупність різноманітних завдань, зокрема отримання замовленого матеріалу, виявлення постачальників, підготовка замовлення на закупівлю. Рекомендується керуватись правилом п'яти відсотків, тобто ігнорувати операції, на які вимагається менше 5% ресурсів та робочого часу персоналу.
2	Визначення вартості операцій	Після того, як функції виявлені, за кожною з них повинні бути розподілені витрати ресурсів, які були спожиті за досліджуваний період. Це необхідно зробити для того, щоб визначити, скільки організація витрачає на кожну функцію. Деякі з ресурсів можуть бути безпосередньо віднесені до конкретних центрів, однак інші є непрямими та залученими до кількох центрів одночасно. Вартість операцій розраховується шляхом розподілу вартості ресурсів на базі факторів (драйверів) витрат на ресурси, які пов'язують ресурси з виконанням операцій.
3	Відбір факторів (драйверів) операцій	Цей етап є найбільш «суб'єктивним» етапом застосування АВС-методу. Фактор (драйвер) операції – це кількісний показник зв'язку між операцією та об'єктом витрат.
4	Оцінка вартості одиниці носія витрат	Здійснюється шляхом відношення суми непрямих витрат за кожною функцією (операцією) до кількісного значення відповідного носія витрат.
5	Розподіл витрат, пов'язаних з функціями (операціями) за об'єктами витрат	Полягає в розподілі значення фактору витрат за об'єктами витрат. З цього можна зробити висновок, що фактор витрат повинен бути оцінений таким чином, щоб його можна було нараховувати за окремими видами продукції.

Джерело: складено на основі джерела [7]

Переваги методу	Недоліки методу
– Отримання найбільш точної та детальної інформації щодо собівартості окремих видів продукції; – ефективне управління бізнес-процесами та ресурсами підприємства; – досягнення прозорості процесів та витрат ресурсів; – більш точне визначення величини собівартості; – організація обліку за центрами відповідальності; – розширення можливостей та аналізу непрямих витрат, а також управління ними; – підготовка ефективних управлінських рішень у сфері ціноутворення; – можливість об'єктивного оцінювання діяльності підприємства.	– Методична складність та інтуїтивна незрозумілість результатів; – наявність великої кількості умовностей у розрахунках; – нечітке визначення результатів; – залучення трудових ресурсів для створення моделі, визначення драйверів; – необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів за умови зміни системи автоматизованого обліку витрат.

Рис. 2. Переваги та недоліки методу калькулювання АВС

Джерело: складено автором

Наприкінці року заплановані та фактичні витрати порівнюються для того, щоби визначити, наскільки ефективним було управління операціями в минулому році. Для прийняття рішень менеджери вибирають рівні деталізації системи калькулювання собівартості, порівнюючи витрати за цією системою з результатами, отриманими під час її використання. Серед найбільш вагомих результатів (вигід) використання системи АВС назвемо такі:

– значні суми непрямих витрат розподіляються під час використання тільки однієї або двох груп витрат;

– всі непрямі витрати або їх більша частина визначені як витрати на кількість одиниць випуску (тобто менша частка витрат розглядається як витрати на партію, витрати на підтримання продукції та витрати на управління та утримання організації);

– різна продукція потребує використання різної кількості ресурсів у зв'язку з різницею в обсязі, стадіях процесу виробництва, розмірі партії або складності;

– продукція, процес виробництва якої є складним, є більш прибутковою, ніж простий процес виробництва продукції;

– персонал відділу виробництва не згоден зі співробітниками бухгалтерії щодо величини виробничих та комерційних витрат.

За управління видами діяльності бізнес розглядається як набір взаємопов'язаних видів діяльності, що, зрештою, додають цінності споживачу, який користується продуктом. Цей підхід приділяє основну увагу управлінню бізнесом на основі тих видів діяльності, які в сукупності утворюють сутність організації. Як ми вже знаємо, управління видами діяльності виходить з концепції, що види діяльності потребують витрат. Отже, за управління видами діяльності буде здійснюватися також стратегічне управління витратами [8].

Мета управління видами діяльності полягає в тому, щоб гарантувати задоволення потреб споживачів за меншого попиту на організаційні ресурси. За традиційного підходу бюджети й управлінські звіти аналізуються за типами витрат, що понесені кожним центром відповідальності.

За АВС витрати аналізуються за видами діяльності, що дає змогу менеджерам отримувати інформацію про те, чому мають місце ті чи інші витрати, яким є вихід за кожним видом діяльності (в одиницях факторів витрат).

Розглянемо різницю між традиційним аналізом та аналізом за видами діяльності на основі звіту (табл. 2), представленого керівництву відділом збуту й маркетингу [8, с. 141].

Таблиця 2

Аналіз збутової діяльності підприємства

Показник	Сума, тис. грн.
Традиційний аналіз	
Заробітна плата	2 041
Комунальні послуги	118
Транспортні витрати	1 370
Витрати на зв'язок	290
Амортизація	146
Інші витрати	105
Всього витрат	**4 070**
АВС-аналіз	
Маркетингова та технічна підтримка	1 620
Ділові поїздки до клієнтів	216
Обслуговування клієнтів	260
Обробка замовлень клієнтів	540
Зберігання запасів	264
Відвантаження продукції клієнтам	1 170
Всього витрат	**4 070**

Джерело: складено на основі джерела [8, с. 142]

З табл. 2 бачимо, що підхід до управління за видами діяльності забезпечує менеджерам важливу інформацію. Він надає більшу наочність витрат на виконання видів діяльності, якими займається організація, а також може стати мотивацією для діяльності менеджерів, на які традиційний аналіз особливої уваги не звертає. Крім того, ідентифікація витрат за видами діяльності може підштовхнути керівництво до певних дій, необхідних для того, щоби фірма стала більш конкурентоспроможною. Наприклад, у результаті АВС-аналізу керівництво дізналося, що витрати на обробку замовлення одного клієнта складають 50 грн. Після

цього їм стає зрозуміло, що невелике замовлення є сумнівно прибутковим з огляду на витрати на його обробку [8, с. 142]. В результаті відмови від великої кількості дрібних замовлень та концентрації на великих замовленнях попит на види діяльності, пов'язані з обробкою замовлень споживачів, знижується, тому можна очікувати, що майбутні витрати за цим видом діяльності скоротяться.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, метод АВС є не тільки способом розподілу непрямих витрат, але й інструментом управління. АВС-інформація використовується як для поточного управління, так і для прийняття стратегічних рішень на тактичному рівні, інформацію можна використовувати для рекомендацій щодо збільшення прибутку та підвищення ефективності діяльності. На стратегічному рівні вона використовується як допомога в прийнятті рішень щодо інвестування, виходу на нові ринки. Від підприємств для встановлення обґрунтованих цін на всю номенклатуру продукції метод АВС вимагає менше часу. При цьому рекомендується ретельно вибирати критерії розподілу витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: підручник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. 2-ге вид., перероб. і доп. Житомир, 2002. 480 с.

2. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. Киев, 1998. 383 с.

3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник для студентів вузів. Київ: Книга, 2004. 544 с.

4. Білоусова І.М. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції. Бухгалтерський облік і аудит. 2016. № 9. С. 3–5.

5. Костякова А.А. Управлінські аспекти обліку накладних витрат. Наука й економіка. 2009. Вип. 2(14). С. 80–85.

6. Скрипнік М.І. АВС-калькулювання. URL: https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/3_49/38.pdf.

7. Глущенко А.В., Яркова І.В. Стратегічний облік: підручник та практикум для бакалаврату та магістратури. Москва: Юрайт, 2018. 240 с.

8. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінських облік: навч. посібник / за ред. О.М. Ковалюка. Київ: Алерта, 2009. 176 с.

REFERENCES:

1. Buhgalterskyj upravlinskyj oblik (2002). [Management Accounting] / F.F. Butynecz, T.V. Davydyuk, N.M. Malyuga, L.V. Chyzhevska; 2-ge vyd., pererob. i dop. – Zhytomyr. – 480 p. (in Ukrainian)

2. Golov S.F. (1998). Upravlencheskyj buhgalterskyj uchet [Management accounting] / Golov S.F. – K., 1998. – 383 p. (in Ukrainian)

3. Napadovska L.V. (2004). Upravlinskyj oblik: pidruchnyk dlya studentiv vuziv [Management accounting] / Napadovska L.V. – K.: Knyga, 2004. – 544 p. (in Ukrainian)

4. Bilousova I.M. (2016). Metody obliku vyrobnychyh vytrat i kalkulyuvannya sobivartosti produkciyi [Methods of accounting for production costs and calculating the cost of production] / Bilousova I.M. // Buhgalterskyj oblik i audyt. – № 9. – P. 3–5. (in Ukrainian)

5. Kostyakova A.A. (2009). Upravlinski aspekty obliku nakladnyh vytrat [Management aspects of accounting for overhead costs] / A.A. Kostyakova // Nauka j ekonomika. – Vyp. 2(14). – P. 80–85. (in Ukrainian)

6. Skrypnik M.I. ABC-kalkulyuvannya [ABC-calculation] // [Online]. – URL: https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/3_49/38.pdf.

7. Strategichnyj oblik (2018): pidruchnyk ta praktykum dlya bakalavratu ta magistratury [Strategic Accounting] / A.V. Glushhenko, I.V. Yarkova. – M.: Vydavnycztvo Yurajt. – 240 p. (in Ukrainian)

8. Shevchuk V.R. (2009). Strategichnyj upravlinskyh oblik: navch. posibnyk / [Strategic Management Accounting] / V.R. Shevchuk; za red. O.M. Kovalyuka. – K.: Alerta. – 176 p. (in Ukrainian)

Panasyuk O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Audit and Economic Analysis
Educational and Scientific Institute of Accounting, Analysis and Audit
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ABC-CALCULATION AS A FORM OF FUNCTIONAL ANALYSIS OF COMPANY COSTS

The distribution of costs for quite a long time was carried out using the traditional cost accounting system, when the calculation of the full cost of production (goods, works and services) by distributing overheads in proportion to the chosen form of distribution base related to the volume of activities. This system arose at a time when production was labor-intensive, its rates were determined by the pace of work of production personnel, and in the structure of expenditure, and direct costs were prevalent. For accounting purposes, both fixed and variable overhead costs must be per unit of expenditure in a certain meaningful manner. The problem is to adopt the most appropriate method of assigning overheads per unit cost.

The need to change the methods of allocating indirect costs between objects of calculation is due to the following circumstances:

– development of production has become a prerequisite for product differentiation in terms of size, cost of resources, design complexity, etc.;

– the consequence of automation of production was the reduction of the share of direct labor costs in the structure of cost of production and growth of indirect costs;

– an increase in the cost of resources not related to the production activities of enterprises: the cost of logistics, equipment adjustment, technical control of products, sales costs;

– automation of accounting processes allowed to use more complex methods of processing primary information.

The ABC-method is a form of functional analysis of costs, in which indirect costs are grouped, based on connections with specified operations and selected cost carriers for each group. In fact, the development of the ABC-method was an attempt to increase the adequacy of the method of full absorption of costs not so much in accounting, but for business decision-making purposes. The ABC-calculation technology provides for the accumulation and systematization of information on various financial indicators (costs, revenues, assets and liabilities), involved in the activities of the enterprise, in terms of the main business processes and operations. In contrast to the traditional approach, the idea of a direct link between financial indicators and objects of accounting through operations was laid on the basis of the new system.

The sequence of cost sharing, grouped by operations, into objects of accounting is rather complicated. First, will the costs of operations of the appropriate level of the hierarchy be allocated to a particular object of accounting, depends on the existence of causal relationships between them. For example, the cost of maintaining customer relationships will be distributed among the objects of the marketing segment, but will not be included in the cost of production. Secondly, the basis for the allocation of costs attributed to the transaction, between the objects of accounting is the cost driver (cost driver), which refers to the quantitative result of operations used by the objects of accounting.

The method of ABC-busting applies not only to the distribution of indirect costs in the calculation systems, but also to budgeting, analysis of deviations from flexible budgets and analysis of profitability of customers.

The information obtained in the result of the ABC-analysis can help in determining the possibilities of increasing profitability. For example, ABC often shows that the production of small batches is a more costly process with a lower level of profitability than the existing price level. By obtaining such information, you can pause the production of such products and direct resources to more profitable types of products to be produced. But you can try to change the organization of small-scale production to reduce the cost. ABC is a guideline for which management processes need to pay attention.

Thus, the ABC-method is not only a way of distributing indirect costs, but also serves as a management tool. The ABC-information is used for both current management and strategic decision-making at the tactical level; information can be used for recommendations to increase profits and improve performance. At the strategic level – as a help in making decisions on investment issues, entering new markets. For companies to establish reasonable prices for the entire range of products, the ABC-method requires less time. At the same time, it is recommended that you carefully select the criteria for allocating costs.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT CASH FLOWS OF ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR

УДК 658:631.1

Панченко О.О.
студентка
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Чухліб А.В.
к.е.н., доцент кафедри статистики та економічного аналізу
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Стаття присвячена актуальним теоретико-методичним та практичним питанням інформаційно-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками підприємств аграрної сфери. Проаналізовано трактування поняття «грошові потоки» зарубіжними та вітчизняними науковцями. Охарактеризовано складові елементи системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками. Проаналізовано методичні підходи до аналізу грошових потоків, запропоновано напрями вдосконалення аналізу грошових потоків для підвищення ефективності управління ними.
Ключові слова: *грошові потоки, інформаційно-аналітичне забезпечення, управління, метод.*

Статья посвящена актуальным теоретико-методическим и практическим вопросам информационно-аналитического обеспечения управления денежными потоками предприятий аграрной сферы. Проанализированы трактовки понятия «денежные потоки» зарубежными и отечественными учеными. Охарактеризованы составляющие элементы системы информационно-аналитического обеспечения управления денежными потоками. Проанализированы методические подходы к анализу денежных потоков, предложены направления совершенствования анализа денежных потоков для повышения эффективности управления ими.
Ключевые слова: *денежные потоки, информационно-аналитическое обеспечение, управление, метод.*

The article is sanctified to the problem theoretic-methodical and practical questions of the research and information providing of management cash flows on enterprises of agrarian sector. Interpretations are analyzed "cash flows" by foreign and home scientist. The making systems of the research and information providing of management cash flows are described. The methodical approaches are analyzed to the analysis of cash flows, directions of perfection of analysis of cash flow for increase of efficiency of management by them.
Key words: *cash flows, informational and analytical providing, management, method.*

Постановка проблеми. Економічне зростання підприємств аграрного сектору економіки базується на підтримці його фінансової стабільності та забезпеченні максимізації показника вартості підприємства. Головним чинником формування цього показника є грошові потоки. Наявність грошей у підприємств аграрної сфери сприяє їх ефективному функціонуванню. Ефективність управління грошовими потоками підприємств залежить від якості проведеної аналітичної роботи, результати якої є підґрунтям прийняття виважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та практичні проблемні питання інформаційно-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками висвітлені в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як І.О. Бланк, В.В. Бочаров, Ю. Брігхем, В.В. Галасюк, Н.І. Климаш, Л.О. Коваленко, В.В. Ковальов, Л.О. Лігоненко, В.П. Мартиненко, Є.В. Мних, О.В. Павловська, А.М. Поддєрьогін, Л.М. Ремньова, Г.В. Савицька, О.М. Сорокіна.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансово-господарська діяльність підприємств аграрного сектору супроводжується постійним рухом грошових коштів. Цей безперервний процес окреслюється поняттям «грошовий потік». Ефективне управління грошовими потоками сприяє збалансованості надходжень та витрачання грошових коштів, оптимізації витрат шляхом правильного розподілу ресурсів, стабільному фінансовому стану, підвищенню платоспроможності та ліквідності підприємства.

В сучасних умовах господарювання особливої уваги заслуговує питання ефективного управління грошовими потоками підприємств аграрної сфери, що впливає на формування як поточних результатів діяльності суб'єкта господарювання, так і на темпи його розвитку. Управління грошовими потоками – це насамперед інструмент отримання прибутку. Ефективне управління грошовими потоками дає можливість самостійно фінансувати діяльність підприємства без залучення сторонніх організацій [6]. Основна мета управління грошовими потоками полягає в забезпеченні фінансової рівноваги аграрних підприємств завдяки збалансованості обсягів надходження та витрачання грошових коштів.

Аналіз наукової літератури свідчить про різносторонність трактувань категорії «грошовий потік» зарубіжними та вітчизняними вченими. Неоднозначність трактування категорії «грошовий потік» зумовлює необхідність її детального дослідження.

Основні положення концепції грошових потоків належать зарубіжним вченим-економістам, зокрема Л.А. Бернстайну, Ю. Брігхему, М. Бертонешу,

Р. Найту, Р.Л. Кумару. Автори трактують категорію «грошовий потік» як “cash flow”, що дослівно перекладається як «потік коштів» або «потік готівки».

Слід зауважити, що поняття «грошові потоки» в українській та англійській мовах має неоднакове смислове навантаження за колом охоплених ним понять.

Ю. Брігхем визначає грошові потоки як різницю грошових надходжень та витрат від усіх видів діяльності підприємства протягом визначеного періоду часу [2]. Дж.К. Ван Хорн під грошовим потоком розуміє безперервний процес руху грошових коштів [3].

Вітчизняні науковці не мають єдиної позиції щодо визначення сутності категорії «грошовий потік». Так, В.А. Верба та О.А. Загородній вважають, що грошовий потік підприємства є різницею між кількістю отриманих та витрачених коштів [3]. І.В. Алексєєв, П.П. Антонюк, М.К. Колісник, Л.О. Жилкіна, В.В. Сопко, О.О. Ольхович під грошовими потоками розуміють грошові кошти, що утворилися в результаті господарської діяльності у звітному періоді. Проте більшість вітчизняних вчених загалом під грошовим потоком розуміє різницю між усіма отриманими та виплаченими підприємством грошовими коштами за певний період часу, тобто грошовий потік в цьому контексті зіставляється з прибутком. Прибуток, на думку вчених, характеризує ефективність роботи підприємства та є джерелом його життєдіяльності [10]. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування підприємства, сприяє здійсненню розширеного відтворення та задоволенню соціальних і матеріальних потреб.

Таким чином, грошовий потік підприємства є різницею між доходами та витратами підприємства, а також визначається як різниця між отриманими та здійсненими платежами.

Відповідно до МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів», грошовим потоком є надходження й вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [7].

Поняття «грошові потоки» є агрегованим, тобто включає різні види потоків, які обслуговують діяльність аграрних підприємств. В структурі звітної форми «Звіт про рух грошових коштів» закладена класифікація, що виділяє потоки від окремих видів діяльності, зокрема грошовий потік від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності.

Система інформаційно-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками містить такі елементи:

– елементи концептуальних засад;

– методичні елементи;

– організаційні елементи.

Елементами концептуальних засад є формулювання мети, завдань, об’єкта та предмета інформаційно-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками, нормативно-правова база.

Методичні елементи включають методичний інструментарій аналізу грошових потоків.

До організаційних елементів належать процес організації та проведення аналітичних розрахунків.

Складовими інформаційно-аналітичного забезпечення є поняття «інформаційно-аналітичне» та «забезпечення», які можна розглядати як окремо, так і у взаємозв’язку.

Розгляд сутності «інформаційно-аналітичне забезпечення» зумовлює необхідність визначення категорій «інформація» та «інформаційне забезпечення».

Інформація – це відомості та дані, які зберігаються в електронному вигляді або на матеріальних носіях. Відповідно до Закону України «Про інформацію» інформація – це документовані/оголошені публічно відомості щодо явищ та подій, що мають місце в суспільстві та навколишньому природному середовищі [9].

Важливою складовою загальної системи управління діяльністю підприємств аграрної сфери є управління грошовими потоками.

Процес управління грошовими потоками підприємств аграрного сектору відбувається з урахуванням принципів інформаційної достовірності, забезпеченості збалансованості, ефективності, ліквідності, основна мета яких полягає у забезпеченні фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку, що досягається шляхом забезпечення збалансованості обсягів надходжень та витрачання грошових коштів, а також їх синхронізації в часі.

Аналіз є однією з головних функцій управління грошовими потоками. Обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації грошових потоків підприємства потребує відповідного аналітичного забезпечення та можливості оперативного здійснення розрахунків альтернативними варіантами.

Аналіз грошових потоків є процесом дослідження результативних показників їх формування на підприємстві, встановлення рівня достатності формування коштів та ефективності їх використання, виявлення причин дефіциту/надлишку грошових коштів, джерел надходження та напрямів їх використання.

Інформаційною базою аналітичного оцінювання грошових потоків є Звіт про рух грошових коштів. Інформаційна значимість звіту полягає в тому, що він надає користувачам повну, об’єктивну, релевантну інформацію про наявність грошових кошти та зміну їх обсягу за звітний період. Додаткову інформацію отримують з Балансу та Звіту про фінансові результати.

Аналітичне дослідження здійснюється з використанням спеціальних систем та методів аналізу грошових потоків, що дають змогу отримати комплексну кількісну оцінку результатів їх багатоаспектного функціонування на підприємстві як в статиці, так і в динаміці, а саме:

– горизонтального аналізу;

– вертикального (структурного) аналізу та його видів;

– аналізу фінансових коефіцієнтів (коефіцієнтів, що відображають рівень ліквідності грошових потоків; коефіцієнтів, що характеризують оборотність окремих активів в процесі грошового обігу підприємства; коефіцієнтів, що використовуються для оцінювання рівня ефективності грошових потоків);

– порівняльного фінансового аналізу та його видів;

– факторного аналізу.

Одним з найбільш вагомих та значущих етапів управління грошовими потоками підприємства є їх оптимізація. Оптимізація грошових потоків є процесом вжиття сукупності заходів, що сприятимуть зростанню грошових надходжень та підвищенню ефективності їх використання. Під час оптимізації грошових потоків здійснюють вибір найефективніших форм їх організації з урахуванням особливостей виробничої діяльності підприємств аграрної сфери. Об'єктом оптимізації є передбачувані грошові потоки, які можуть змінюватися в часі.

Важливим напрямом оптимізації грошових потоків аграрних підприємств є їх збалансованість у часі. Оптимізація грошових потоків у часі здійснюється з використанням методів вирівнювання та синхронізації. Вирівнювання грошових потоків дає змогу певною мірою усунути сезонність виробничого процесу з паралельною оптимізацією середніх залишків грошових коштів та підвищенням рівня абсолютної ліквідності. Оцінювання цього методу оптимізації грошових потоків здійснюється за середнім квадратичним відхиленням та коефіцієнтом варіації [1]. Середнє квадратичне відхилення відображає абсолютне відхилення окремих значень часового ряду від середнього рівня показника, коефіцієнт варіації – відносний ступінь відхилень значень ознаки часового ряду від середнього рівня показника. В процесі оптимізації ці показники повинні знижуватись.

Завдяки синхронізації грошових потоків зменшується розходження між додатним та від'ємним грошовим потоком. Оцінювання методу здійснюється за коефіцієнтом кореляції, який в процесі оптимізації повинен наближатись до одиниці, що позначатиме синхронізацію грошових потоків за часові інтервали.

Заключним етапом оптимізації грошових потоків є максимізація чистого грошового потоку, що досягається завдяки зниженню суми постійних витрат і рівня змінних витрат, проведенню ефективної податкової та цінової політики підприємства.

Задля максимізації чистого грошового потоку доцільно використовувати платіжний календар, що відображає графік попередніх платежів та графік надходжень грошових коштів протягом прогнозного періоду. Застосування календарних платежів на аграрних підприємствах дає змогу своєчасно реагувати на зміни фінансової ситуації та приймати управлінські рішення, спрямовані на підвищення платоспроможності підприємств.

Моделювання грошових потоків забезпечує ефективність прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності їх використання.

Побудова моделі інтегральної ефективності грошових потоків базується на сукупній дії системи показників, таких як коефіцієнт ліквідності грошових потоків ($К_{лік.ГП}$), коефіцієнт ефективності грошового потоку ($К_{ефект.ГП}$), коефіцієнт достатності чистого грошового потоку ($К_{дост.ЧГП}$), коефіцієнт рентабельності чистого грошового потоку ($К_{коеф.рент.ЧГП}$), коефіцієнт рентабельності отриманих грошових коштів ($К_{рент.отр.ГК}$), коефіцієнт рентабельності витрачених грошових коштів ($К_{рент.витр.ГК}$), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($К_{об.ДЗ}$) [5]:

$$ЕГП = К_{лік.ГП} \times К_{ефект.ГП} \times К_{дост.ЧГП} \times К_{коеф.рент.ЧГП} \times \times К_{рент.отр.ГК.} \times К_{рент.витр.ГК.} \times К_{об.ДЗ} \rightarrow max. \quad (1)$$

Використання моделі інтегральної ефективності грошових потоків дає змогу оцінити ефективність грошових потоків та виявити вплив окремих показників на зміну рівня інтегрального показника ефективності грошових потоків.

Висновки з проведеного дослідження. Процес фінансово-господарської діяльності підприємств аграрної сфери супроводжується рухом грошових потоків. Зарубіжні економісти під грошовими потоками розуміють потоки готівки, вітчизняні вчені економісти розглядають цю категорію в широкому сенсі.

Система управління грошовими потоками впливає на ефективність діяльності підприємств аграрного сектору та є необхідною для мінімізації витрат виробництва, раціонального використання активів, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості підприємств. Для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання грошових потоків та стійкості фінансового стану підприємств аграрної сфери, необхідно використовувати економіко-математичні моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник. 2-ге вид. Київ: ЦУЛ, 2011. 328 с.

2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. Москва: Финансы и статистика, 2007. 547 с.

3. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. Москва: Финансы и статистика, 2003. 800 с.

4. Верба В.А., Загородній О.А. Проектний аналіз: підручник. Київ: КНЕУ, 2000. 322 с.

5. Красова О.Ю., Карлова Н.П. Модель оптимизации денежных потоков в системе управления предприятием. Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. научн. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). Санкт-Петербург: Реноме, 2012. С. 181–185.

6. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі управління підприємством. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 6. С. 86–90.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 7 «Звіт про рух грошових коштів». URL: http://dipifr.info/lib_files/standards/ukr/standards_010109/IAS_7.pdf.

8. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. № 1. С. 245–249.

9. Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні: Закон України від 16 листопада 1992 р. № 2782-XII. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2782-12.

10. Стащук О.В., Хандучка А.М. Грошові потоки підприємства: суть та необхідність управління. Young Scientist. 2014. № 6. С. 45–46.

11. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 1. С. 61–65.

REFERENCES:

1. Bazilinska O.Ya. (2011). Finansovyi analiz: teoriia ta praktyka: navch. posibnyk. K.: TsUL. (in Ukrainian)

2. Bernstayn L.A. (2007). Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretatsiya. M.: Finansy i statistika. (in Russian)

3. Van Khorn Dzh.K. (2003). Osnovy upravleniya finansami. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)

4. Verba V.A., Zahorodnii O.A. (2000). Proektnyi analiz: pidruchnyk. K.: KNEU. (in Ukrainian)

5. Krasova O.Yu., Karlova N.P. (2012). Model' optimizatsii denezhnykh potokov v sisteme upravleniya predpriyatiem. Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniya. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (aprel' 2012 g., Sankt-Peterburg). – International Scientific and Practical Conference. Sankt-Peterburg. P. 181–185. (in Russian)

6. Lytvynchuk T.V. (2014). Hroshovi potoky v systemi upravlinnia pidpryiemstvom. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. No 6, pp. 86–90. (in Ukrainian)

7. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku (MSBO) 7 "Zvit pro rukh hroshovykh koshtiv". Available at: http://dipifr.info/lib_files/standards/ukr/standards_010109/IAS_7.pdf.

8. Nahaichuk V.V. (2014). Upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. No 1, pp. 245–249. (in Ukrainian)

9. Pro drukovani zasoby masovoji informaciji (presu) v Ukrajini: Zakon Ukrajiny vid 16.11.1992 r. № 2782-XII (1992). Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2782-12.

10. Stashchuk O.V., Khanduchka A.M. (2014). Hroshovi potoky pidpryiemstva: sut ta neobkhidnist upravlinnia. Young Scientist. No 6, pp. 45–46. (in Ukrainian)

11. Kharchenko V.A. (2011). Systema upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryiemstva. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. No 1, pp. 61–65. (in Ukrainian)

Panchenko A.A.
Student
National University of Bio resources and Natural Resources of Ukraine
Chukhlib A.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Statistics and Economic Analysis
National University of Bio resources and Natural Resources of Ukraine

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT CASH FLOWS OF ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR

Financial-economic activity of agrarian enterprises is accompanied by a constant movement of cash. This continuous process is covered by the notion of cash flow. Effective cash flow management favors financial flexibility of the enterprise. The primary purpose of management cash flow consists in providing of financial equilibrium of enterprises due to balance of volumes of receipt and expense of monetary resources. Optimization of cash flow is one of the main functions of cash flow management. Efficiency of optimization of cash flow of an enterprise depends, first of all on the information base for making well-balanced decisions qualitatively carried out analytical work. There are different approaches to determining the category of "cash flow of an enterprise". Foreign economists understand the flow of cash under cash flow and domestic economists consider this category in a broader sense. In general, the management of cash flows of an enterprise is an important part of the overall management system of its activities. The notion of "cash flows" is aggregated, that is, includes different types of flows that serve the economic activity of the enterprise. The cash flow of an enterprise represents the difference between income and expenses of an enterprise and expressed as the difference between received and done payments. The system of the research and information providing of management cash flows includes the elements of conceptual principles, methodical elements and organizational elements. The analysis of cash flows presents the process of research of effective indexes of their forming on an enterprise with the aim of exposure of backlogs of future improvement of efficiency of their functioning. An effective management cash flow gives an opportunity to balance a receipt and expense of monetary resources increase the volumes of sale, optimize charges by correct allocation of resources to stabilize the financial state of enterprise and to promote his liquidity.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

THE ACCOUNTING-ANALYTICAL PROVISION OF RESULT ACTIVITIES MANAGEMENT IN HOTEL BUSINESS ENTERPRISES

УДК 657:640.41

Побережна Н.М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Стригуль Л.С.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Мелень О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У статті обґрунтовано зростання вимог до формування та дієвості обліково-аналітичного забезпечення процесів управління підприємствами готельного бізнесу. Визначено основні складові обліково-аналітичного забезпечення управління результатами діяльності підприємства, а саме облікову систему, до якої запропоновано відносити фінансовий, управлінський та податковий облік, та аналітичну систему, яка включає організаційні етапи аналітичної роботи на підприємстві. Відзначено особливу роль облікової політики. Запропоновано основні етапи розроблення положення про аналітичну роботу готельного підприємства.

Ключові слова: *готельне господарство, індустрія туризму, колективні засоби розміщення, обліково-аналітичне забезпечення, результати діяльності, облікова політика, аналітична робота.*

В статье обоснован рост требований к формированию и действенности учетно-аналитического обеспечения процессов управления предприятиями гостиничного бизнеса. Определены основные составляющие учетно-аналитического обеспечения управления результатами деятельности предприятия, а именно учетная система, к которой предложено относить финансовый, управленческий и налоговый учет, и аналитическая система, которая включает организационные этапы аналитической работы на предприятии. Отмечена особая роль учетной политики. Предложены основные этапы разработки положения об аналитической работе гостиничного предприятия.

Ключевые слова: *гостиничное хозяйство, индустрия туризма, коллективные средства размещения, учетно-аналитическое обеспечение, результаты деятельности, учетная политика, аналитическая работа.*

The article substantiates the growth of requirements for the formation and efficiency of accounting-analytical provision of the processes of management of hotel business enterprises. The main components of accounting-analytical provision for managing the results of an enterprise's activities are defined: an accounting system, it is proposed to include financial, managerial and tax accounting into it, and an analytical system, which includes the organizational stages of analytical work in an enterprise. The special role of accounting policy is noted in the article. The main stages of the analytical work of the hotel enterprise regulations development are proposed.

Key words: *hotel industry, tourism industry, collective accommodation facilities, accounting-analytical provision, activity results, accounting policies, analytical work.*

Постановка проблеми. За умови підвищення ефективності діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу як складової туристичної галузі та з урахуванням поставлених задач «Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки» [1] щодо «перетворення її у високорентабельну, інтегровану у світовий ринок галузь, що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів всіх рівнів» [1, с. 3], перед управлінцями та власниками таких підприємств постає нагальне завдання пошуку нових підходів обліку та методів управління їх діяльністю. Отже, особливої актуальності набувають питання ефективного поточного та стратегічного управління діяльністю підприємств готельного бізнесу, що потребує належного рівня його обліково-аналітичного забезпечення з використанням дієвих форм фінансової, бухгалтерської та управлінської звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень у сфері управління підприємствами готельного бізнесу необхідно відзначити окремі питання, якими займались сучасні науковці.

Так, вирішенням проблем формування обліково-аналітичного забезпечення підприємств готельно-ресторанної справи та використання інформаційно-аналітичної бази в управлінні економічною діяльністю суб'єктів господарювання цієї галузі займались Н.Ю. Мардус, О.О. Фальченко та С.В. Брік [3]. Питання нормативно-правового регулювання та державної підтримки розвитку готельної індустрії вирішувала А.С. Колєсніченко [4]. Теоретико-методичними та прикладними аспектами використання методів прогнозування в процесі управління ризиками готельно-ресторанного бізнесу займалась Т.А. Жадан [5]. Проблеми формування фінансових результатів підприємств готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах господарювання розглядала М.В. Рета [6]. Вирішенням питань логістики та статистичного аналізу займались Т.Ю. Чайка, Л.С. Стригуль, В.А. Александрова [7] та інші вчені.

Попри велику цінність наукового внеску, зробленого науковцями, як і раніше, потребують уваги питання обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності готельних підприємств, підґрунтям якого є інформаційна база звітності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є подальше визначення ключових напрямів обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства готельного бізнесу задля регулювання напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними Державної служби статистики [2] за 2011–2017 роки спостерігається як зменшення туристичних потоків до України з 2011 року по 2014 рік, так і їх збільшення з 2014 по 2017 роки (табл. 1). Так, якщо у 2011 році кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, складала 21 млн. 415 тис. осіб, то вже у 2014 році їх кількість зменшена майже на 41,6% до 12 млн. 428 тис. осіб, що пояснюється складними економічними та політичними обставинами.

При цьому зменшується також кількість туристів, які обслуговувались туроператорами та турагентами, а кількість громадян України, які виїжджали за кордон, постійно збільшується (з 19 млн. 773 тис. осіб у 2011 році до 26 млн. 437 тис. осіб у 2017 році). Проте вже з 2015 року можна спостерігати збільшення як кількості іноземців, які відвідали Україну, до 14 млн. 229 тис. осіб, так і збільшення кількості туристів, яких обслуговували туроператори та турагенти, до 2 млн. 806 тис. осіб у 2017 році. У 2017 році порівняно з 2014 роком (табл. 2) відбувається зростання обсягу туристів, які обслуговувались у колективних засобах розміщення, до 6 млн. 661 тис. осіб, які проживали у 4 115 колективних засобах розміщення.

Найбільша кількість колективних засобів розміщення у 2017 році працювала в Одеській (529 од.), Запорізькій (374 од.) та Львівській (337 од.) областях, а найбільша кількість готелів зустрічала туристів у Львівській (208 од.), Івано-Франківській (244 од.), Закарпатській та Одеській областях (по 208 од. готелів).

Доходи від надання послуг колективними засобами розміщення у 2017 році дорівнюють 12 683 950 тис. грн., окремо готелями отримано 8 269 300,6 тис. грн. доходів. Середньооблікова кількість працівників, які працювали в колективних засобах розміщення, у 2017 році складає 62 тис. 982 особи, у готелях – 21 тис. 547 осіб.

Проте нині основними проблемами готельної індустрії, на думку В.О. Александрової, в Україні є:

– застарілі методи обслуговування клієнтів та специфіка управління;

– неефективна організаційна структура;

– відсутність грамотної рекламної діяльності;

– неефективне управління доходами;

– застарілі основні фонди та застосування недосконалих технологій;

– неефективна цінова політика;

– низька якість пропонованого набору послуг, на якому відбивається незадовільний стан готель-

Таблиця 1

Туристичні потоки України за 2011–2017 роки [2]

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, усього	Кількість іноземців, які відвідали Україну, усього	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, усього	Зокрема:		
				іноземні туристи	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2011	19 773 143	21 415 296	2 199 977	234 271	1 250 068	715 638
2012	21 432 836	23 012 823	3 000 696	270 064	1 956 662	773 970
2013	23 761 287	24 671 227	3 454 316	232 311	2 519 390	702 615
2014	22 437 671	12 711 507	2 425 089	17 070	2 085 273	322 746
2015	23 141 646	12 428 286	2 019 576	15 159	1 647 390	357 027
2016	24 668 233	13 333 096	2 549 606	35 071	2 060 974	453 561
2017	26 437 413	14 229 642	2 806 426	39 605	2 289 854	476 967

Таблиця 2

Колективні засоби розміщення [2]

Рік	Кількість колективних засобів розміщення, од.			Кількість осіб, що перебували у колективних засобах розміщення, тис. осіб		
	усього	зокрема:		усього	зокрема:	
		готелів та аналогічних засобів розміщення	спеціалізованих засобів розміщення		готелях та аналогічних засобах розміщення	спеціалізованих засобах розміщення
2011	5 882	3 162	2 720	7 426,9	4 656,8	2 770,1
2012	6 041	3 144	2 897	7 887,4	4 983,9	2 903,5
2013	6 411	3 582	2 829	8 303,1	5 467,8	2 835,3
2014	4 572	2 644	1 928	5 423,9	3 814,2	1 609,7
2015	4 341	2 478	1 863	5 779,9	4 297,2	1 482,7
2016	4 256	2 534	1 722	6 544,8	5 037,1	1 507,7
2017	4 115	2 474	1 641	6 661,2	5 135,2	1 526,0

них будівель, що вимагають поточного або капітального ремонту;

– відсутність резерву підготовлених кадрів, що дає змогу гнучко вирішувати проблеми сезонного коливання завантаження;

– неефективна організація праці у низці готелів, що приводить до підвищення трудовитрат в процесі готельного обслуговування;

– відсутність на ринку готельних послуг достатньої кількості кадрів, що мають необхідну для сучасних умов роботи кваліфікацію [8, с. 90].

Доцільно доповнити цю сукупність проблемних факторів питанням, яке потребує додаткової уваги науковців, а саме формування достатнього рівня організації обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств готельного бізнесу.

Більшість сучасних науковців пов'язує фінансові результати діяльності підприємства готельного бізнесу з доходами підприємства від надання послуг гостинності (як таких, що означені в установчих документах, так і таких, що є разовими та не потребують ліцензування) та витратами, які понесені підприємством для отримання вищезазначених доходів. «Фінансові результати є основою збільшення економічного потенціалу підприємства. У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності суб'єкта господарювання: технологія й організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього контролю та інші особливості діяльності. Результатом господарської діяльності є її економічний підсумок, який має дві форми прояву: позитивний та негативний, тобто прибуток і збиток» [9, с. 511].

Прибуток є рушійною силою ринкового механізму господарювання, основним джерелом економічного та соціального розвитку підприємства й держави загалом. Ця важлива роль прибутку зумовлена такими його функціями:

– оціночна (прибуток – це критерій та показник ефективності діяльності, адже сама наявність прибутку свідчить про ефективність діяльності підприємства);

– стимулююча (прибуток є метою, яка визначає поведінку суб'єктів господарювання щодо покращення методів роботи, рівня технологій);

– фондоутворююча (на макрорівні прибуток є базою економічного розвитку держави, адже через систему оподаткування мобілізуються необхідні грошові ресурси до державного бюджету; на мікрорівні він є джерелом зростання ринкової вартості підприємства, розширення діяльності);

– соціальна (на основі розподілу та перерозподілу прибутку задовольняються різноманітні потреби колективу підприємства, держави та суспільства загалом) [9, с. 512].

Таким чином, економічним підсумком господарської діяльності підприємств готельного бізнесу є фінансовий результат, який характеризує всі аспекти функціонування підприємства, а динаміка змін фінансового результату свідчить про можливі тенденції розвитку готельного підприємства в стратегічному періоді.

У зв'язку з цим операції з формування, розподілу та використання фінансових результатів готельного підприємства, його доходів та витрат підлягають контролюванню, що забезпечує своєчасність внесення коригувань у господарську діяльність задля уникнення збитків, досягнення бажаного рівня прибутковості та покращення фінансового стану у зовнішньому середовищі.

Для забезпечення функціонування системи управління фінансовими результатами діяльності підприємства необхідна різноманітна інформація, що надається бухгалтерським обліком. Вся отримана інформація перевіряється, визначається її відповідність встановленим формам, встановлюється правильність арифметичних підрахунків, демонструється зіставлення показників. Після цього інформація обробляється, а саме відбувається загальне ознайомлення з документами, їх змістом; визначаються та порівнюються одне з одним відхилення; визначається вплив факторів на об'єкт, що аналізується; виявляються резерви та шляхи їх використання. Відповідно до узагальнених та систематизованих результатів аналізу готуються проекти управлінських рішень, що передаються в систему управління. Якщо бухгалтерський облік надає інформацію, то економічний аналіз повинен перетворити її на придатну для прийняття рішення [9, с. 17].

Схема та складові обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємства відображені на рис. 1. Основними складовими такої системі є облікова система та аналітична система. До облікової системи віднесено фінансовий облік, управлінський облік та податковий облік на підприємстві, а до аналітичної – організаційні етапи аналітичної роботи на підприємстві. Аналітичне дослідження можна умовно поділити на три основні етапи (підготовчий, аналітичний, підсумковий). Система бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів має бути такою, щоб забезпечувати оптимальну економічність даних про їх збирання й оброблення, а також максимальну ефективність праці виконавців. Інструментом реалізації цього може бути належним чином сформована облікова політика підприємства, яка враховує специфіку обліку доходів, витрат та фінансових результатів [10, с. 62].

Як процес організації бухгалтерського обліку, так і процес організації й проведення економічного аналізу складаються з підготовчої, методичної, технічної та організаційної стадій (табл. 3).

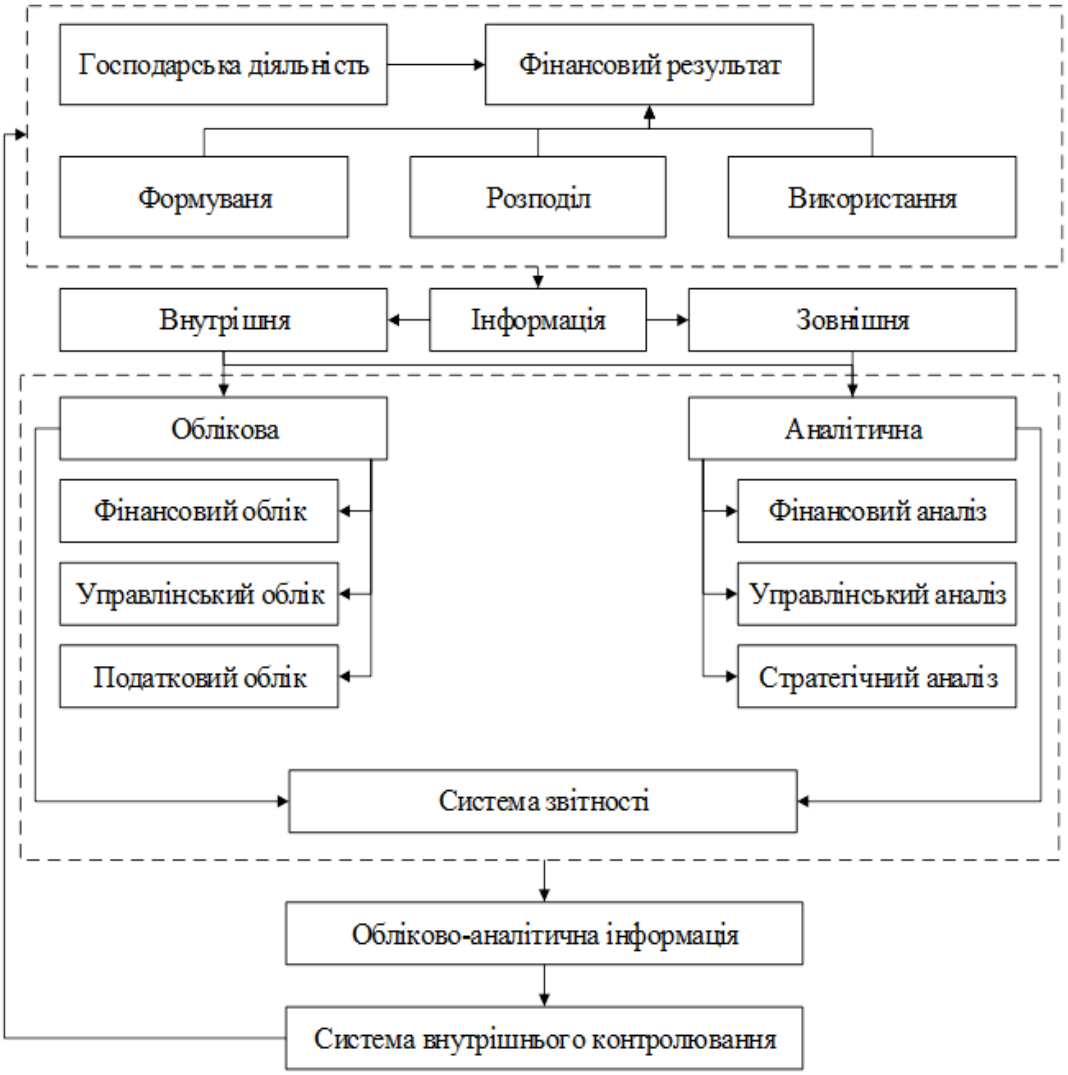


Рис. 1. Система обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності готельного підприємства

Підготовчий етап аналізу фінансових результатів готельного підприємства передбачає визначення завдань та об'єктів аналізу, вивчення матеріалів та результатів за раніше проведеним аналізом відібраних об'єктів, складання плану аналізу та графіку його проведення, розроблення програми та всього інструментарію аналізу (макетів таблиць, алгоритмів розрахунків тощо), обмеження кола необхідної інформації для проведення аналізу, а також попереднє ознайомлення з нею [9, с. 45–46]. Ознайомлення з матеріалами та результатами раніше проведеного аналізу за визначеною програмою або об'єктами дасть змогу не лише оцінити ефективність вже проведеної аналітичної роботи, але й врахувати під час подальшого планування допущені раніше помилки та недоліки.

Основою організації економічного аналізу фінансових результатів, доходів та витрат готельного підприємства на підготовчому етапі є його планування. Для цього складаються план аналітичної роботи та програма аналізу. В плані аналітичної роботи висвітлюються:

– тема аналізу та напрями використання його результатів;

– програма та календарний графік проведення, розподіл окремих ділянок роботи між виконавцями, а також строк здійснення аналізу (графік виконання аналітичних робіт має передбачити найстисліші терміни, оскільки чим оперативніше аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні виробництвом);

– перелік інформаційних джерел аналізу та способи отримання інформації, якої не вистачає;

– розроблення макетів аналітичних таблиць та вказівок щодо їх заповнення, а також пропозицій щодо графічного оформлення матеріалів та результатів аналізу, загальне методологічне забезпечення [9, с. 45–46].

В плані організації та проведення аналізу загалом по готельному підприємству слід передбачити вжиття заходів, які пов'язані з методичним управ-

Таблиця 3

Процес організації бухгалтерського обліку фінансових результатів

Стадії процесу	Основні етапи
Підготовча стадія	– Ознайомлення зі стратегією розвитку підприємства; – ознайомлення з поточним планом розвитку підприємства; – визначення фактів господарського життя, об'єктів бухгалтерського обліку; – визначення місць виникнення доходів, центрів доходів, способів визнання.
Методична стадія	– Вибір об'єктів первинного документування та носіїв первинної інформації, складання переліку форм первинних документів, їх проектування, встановлення порядку та процедур здійснення записів у первинних документах; – встановлення строків та порядку проведення інвентаризації; – вибір методу оцінювання активів підприємства; – визначення майбутніх ризиків щодо отримання доходів, витрат; – вибір номенклатури рахунків бухгалтерського обліку, розроблення структури рахунків; – вибір та затвердження переліку типових бухгалтерських проводок; – визначення переліку та розроблення форм внутрішньої звітності й порядку їх заповнення.
Технічна стадія	– Розроблення переліку та форм облікових регістрів; – встановлення порядку здійснення записів в регістрах та переносу даних в регістри.
Організаційна стадія	– Встановлення найбільш економної та зручної загальної схеми обліку; – визначення оптимальної структури облікового апарату та розподіл облікової праці за ділянками обліку; – встановлення норм праці та часу, необхідного для виконання робіт, а також визначення оптимальної кількості бухгалтерів; – набір кадрів, їх навчання та організація робочих місць бухгалтерів; – розміщення облікового апарату; – встановлення відповідних інформаційних зв'язків між окремими частинами бухгалтерії та між бухгалтерією й оперативними підрозділами підприємства (встановлення належного діловодства та документообігу); – мотивація працівників бухгалтерії (оплата праці, інші види стимулювання); – встановлення правильного й точного обліку роботи працівників, контроль за виконанням ними своїх функцій; – організація архіву бухгалтерських документів; – організація безпеки та захисту облікової інформації.

лінням аналітичною роботою (інструктивні наради для виконавців, забезпечення їх методичними вказівками та інструктивними матеріалами), а також з контролем за її ефективністю. Аналітичний етап роботи включає:

– збір (із залученням статистичної звітності, даних синтетичного та аналітичного обліку, планової документації, результатів спеціальних спостережень, зовнішніх джерел тощо) та перевірку достовірності інформації, що використовується (достатня та достовірна інформація є головною умовою ефективності аналітичної роботи); обсяг інформації, що використовується під час економічного аналізування, має бути необхідним та достатнім; збір інформації є трудомістким процесом, для економії часу слід окреслити межі джерел, з яких формується інформаційна база;

– систематизацію накопичених матеріалів;

– забезпечення зіставленості показників (за оцінкою, структурою, принципами побудови тощо);

– статистичну обробку отриманих даних (вираховування середніх, відносних величин, групування показників тощо), заповнення аналітичних таблиць;

– розроблення аналітичних показників, необхідних для вирішення поставлених завдань, визначення факторів та ступеня їх впливу на відповідні показники діяльності підприємства, виявлення причинних зв'язків між цими показниками та відповідними господарськими процесами;

– пошук резервів збільшення ефективності виробництва тощо [9, с. 47–48].

Також важливою складовою обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності готельного підприємства, на думку низки науковців, є формування та впровадження у діяльність підприємства облікової політики, розроблення положення про аналітичну роботу на готельному підприємстві.

Положення про аналітичну роботу – це управлінський документ, де встановлена сукупність правил проведення аналітики всіма підрозділами підприємства щодо взаємозв'язку аналітики зі стратегією розвитку підприємства, особливостей отримання інформації в обліково-аналітичних системах, порядку доступу до інформації, відповідальності за надання некоректної інформації або бездіяльність [11, с. 67].

Основними етапами формування положення про аналітичну роботу на підприємстві готельного бізнесу доцільно визначити:

– затвердження комісії з розроблення положення;

– проведення аналізу роботи підрозділів задля визначення переліку обліково-аналітичної інформації, що необхідна для виконання основних функцій підрозділу;

– затвердження ключових припущень, що враховують особливості діяльності компанії та можуть впливати на аналітичний процес;

– опис обліково-аналітичних систем, що використовуються для отримання інформації, необхідної для розрахунків;

– опис політики доступу до обліково-аналітичних даних різними підрозділами підприємства;

– визначення необхідності автоматизації окремих модулів обліково-аналітичних систем, що дасть змогу швидше та з меншими затратами отримувати необхідну інформацію;

– підготовку проекту положення про аналітичну роботу на підприємстві;

– навчання в межах підрозділів по роботі з обліково-аналітичною інформацією, роз'яснення положень щодо діяльності підрозділу та підприємства загалом;

– візування керівником підприємства, комісією по розробленню положення та керівниками підрозділів положення про аналітичну роботу;

– початок роботи згідно з положенням;

– внесення коректив під час зміни стратегії, стратегічних цілей, організаційної структури або інших вагомих чинників, що впливають на аналітичний процес та діяльність підприємства загалом [11, с. 68–69].

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження доведено, що тенденції розвитку підприємств готельного бізнесу спричинили зростання інформаційних потреб учасників ринку туристичного бізнесу, наслідком чого є зростання вимог до формування та дієвості обліково-аналітичного забезпечення процесів управління розвитком підприємств готельного бізнесу. Визначено, що основними складовими обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємства є облікова система, до якої доцільно віднести фінансовий, управлінський та податковий облік, та аналітична система, яка включає організаційні етапи аналітичної роботи на підприємстві готельного бізнесу. Відзначено особливу роль облікової політики, запропоновано основні етапи розроблення положення про аналітичну роботу готельного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: офіц. текст, схвалений Кабінетом Міністрів України 16 березня 2017 року № 168-р. URL: http://www.kmu.gov.ua.

2. Колективні засоби розміщування в Україні у 2017 році / Державна служба статистики України; викон. В.Л. Вержанська. Київ: ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Мардус Н.Ю., Фальченко О.О., Брік С.В. Обліково-аналітичне забезпечення підприємств готельно-ресторанної справи. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки): зб. наук. пр. № 46(1267). Харків: НТУ «ХПІ», 2017. С. 83–86. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34079.

4. Колєсніченко А.С. Нормативно-правове регулювання та державна підтримка розвитку готельної індустрії як інституту туризму. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 23. С. 37–42. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34459.

5. Жадан Т.А. Теоретико-методичні та прикладні аспекти використання методів прогнозування у процесі управління ризиками готельно-ресторанного бізнесу. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 12. С. 43–48. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/12_2017_ukr/10.pdf.

6. Рета М.В. Формування фінансових результатів підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: зб. наук. пр. Сер.: Економіка і менеджмент. Вип. 27. Ч. 2. Одеса: ВД «Гельветика», 2017. С. 129–133.

7. Чайка Т.Ю., Стригуль Л.С., Александрова В.О. Застосування статистичного аналізу Text-Mining при уточненні і стандартизації визначення логістики готельно-ресторанного бізнесу. Економічний аналіз: зб. наук. пр. Т. 28. № 3. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 123–133.

8. Александрова В.О. Визначення чинників та їх вплив на розвиток готельно-ресторанного бізнесу. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки): зб. наук. пр. № 45(1266). Харків: НТУ «ХПІ», 2017. С. 89–92.

9. Мошеньский С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.

10. Мельник Т.Ю. Обліково-аналітичне забезпечення контролювання фінансових результатів підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.09; Житомирський державний технологічний університет. Житомир, 2016. 24 с.

11. Семенюк Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного розвитку підприємств ресторанного господарства: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.09; ЛНУ ім. Івана Франка; наук. кер. З.Л. Бандура. Львів: б. в., 2016. 275 с.

REFERENCES:

1. Ofitsiinyi tekst skhvalenyy Kabinetom Ministriv Ukrainy 16 dereznia 2017 roku Stratehiia rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku [Development Strategy of tourism and resorts for the period up to 2026]. (2017). kmu.gov.ua. Retrieved from: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=249826501 (in Ukrainian)

2. Karmazina O.O. (Eds.). (2018). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia v Ukraini u 2017 rotsi [Collective means of placing in Ukraine in 2017]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. ukrstat.org. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua (in Ukrainian)

3. Mardus N.Yu., Falchenko O.O., Brik S.V. (2017). Oblikovo-analitychne zabezpechennia pidpryiemstv hotelno-restorannoi spravy [Accounting and analytical support of enterprises of hotel and restaurant business]. Kharkiv: NTU "KhPI", pp. 83–86. Retrieved from:

http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/12_2017_ukr/10.pdf (in Ukrainian)

4. Koliesnichenko A.S. (2017). Normatyvno-pravove rehuliuvannia ta derzhavna pidtrymka rozvytku hotelnoi industrii yak instytutu turyzmu [Normative-legal regulation and state support of development the hotel industry as a tourism institution]. Odessa: Black Sea Economic Studies, pp. 37–42. Retrieved from: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34459 (in Ukrainian)

5. Zhadan T.A. (2017). Teoretyko-metodychni ta prykladni aspekty vykorystannia metodiv prohnozuvannia u protsesi upravlinnia ryzykamy hotelno-restorannoho biznesu [Theoretical, methodical and applied aspects of the use of forecasting methods in the process of risk management of hotel and restaurant business]. Odessa: Market Infrastructure, pp. 43–48. Retrieved from: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33428 (in Ukrainian)

6. Reta M.V. (2017). Formuvannia finansovykh rezultativ pidpryiemstv hotelno-restorannoho biznesu [Formation of financial results of enterprises of hotel-restaurant business]. Odessa: Publishing House "Helvetica", pp. 129–133. Retrieved from: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/36891 (in Ukrainian)

7. Chaika T.Yu. (2018). Zastosuvannia statystychnoho analizu Text-Mining pry utochnenni i standartyzatsii vyznachennia lohistyky hotelno-restorannoho biznesu [Application of statistical analysis of text mining at updating and standardization of determination of logistics of hotel restaurant business]. Ternopil: TNEU, pp. 123–133. Retrieved from: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/38887 (in Ukrainian)

8. Aleksandrova V.O. (2017). Vyznachennia chynnykiv ta yikh vplyv na rozvytok hotelno-restorannoho biznesu [Determination of factors and their influence on development of hotel-restaurant business]. Kharkiv: NTU "KhPI", pp. 89–92. Retrieved from: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33904 (in Ukrainian)

9. Moshenskyi S.Z. (2007) Ekonomichnyi analiz [Economic analysis]. Zhytomyr: Private enterprise "Ruta" (in Ukrainian)

10. Melnyk T.Yu. (2016). Oblikovo-analitychne zabezpechennia kontroliuvannia finansovykh rezultativ pidpryiemstva [Accounting-analytical providing of the enterprises' financial results control process] (PhD Thesis), Zhytomyr: ZSTU.

11. Semeniuk L.V. (2016). Oblikovo-analitychne zabezpechennia stratehichnoho rozvytku pidpryiemstv restorannoho hospodarstva [Accounting and analytical support of the strategic development of the restaurant business enterprises] (PhD Thesis), Lviv: Ivan Franko National University of Lviv.

Poberezhna N.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"
Strygul' L.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"
Melen' O.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"

THE ACCOUNTING-ANALYTICAL PROVISION OF RESULT ACTIVITIES MANAGEMENT IN HOTEL BUSINESS ENTERPRISES

The managers and owners of hotel companies are faced with the task of finding new accounting approaches and methods for managing their activities.

From 2015 there is an increase of tourist flows to Ukraine. Ukraine was visited by 2 million 806 thousand foreign tourists in 2017. There were 4,115 collective accommodation facilities operating in Ukraine in 2017: 208 hotels were operating in the L'viv region, there were 244 hotels in the Ivano-Frankivsk region and 208 hotels in the Zacarpathian and Odessa regions. In 2017 hotels received income 8 269 300.6 thousand UAH. The hotels employed 21,547 employees.

Issues of effective actual and strategic management of the hotel business enterprises activities acquire particular relevance. There is an increasing demand for an adequate level of accounting-analytical provision for hotel activities.

The main problems of the hotel industry are:

– outdated management specifics and customer service methods;
– ineffective organizational structure;
– lack of effective advertising;
– outdated fixed assets and imperfect technologies;

– ineffective pricing policy;
– low quality services;
– lack the reserve of trained personnel;
– problems of seasonal tourism;
– inefficient organization of work in a number of hotels;
– lack of skilled personnel;
– insufficient level of accounting-analytical provision of hotel result activities management.

The result of the hotel's business is profit or loss. At the macro level – profit is the basis of economic development of the state, at the micro level – is a source of market value growth of the hotel and expansion of its activities.

Operations of hotel financial results formation, distribution and usage, its income and expenses are subject to control. The information required for accounting is provided by accounting. Economic analysis converts passed information into a data for decision making.

The scheme of accounting-analytical provision of results activities management in hotel business enterprises is proposed. Two components are identified: accounting system and analytical system. The accounting system includes financial accounting, management accounting and tax accounting at the enterprise. Analytical system includes organizational stages of analytical work.

The process of organization of accounting and analysis consists of the preparatory stage, the methodological stage, the technical stage and the organizational stage.

The components of accounting-analytical provision of results activities management in hotel business enterprises are the formation of accounting policies and the development of the provision of analytical work.

The process of organization of accounting and analysis consists of the preparatory stage, the methodological stage, the technical stage and the organizational stage.

The components of accounting-analytical provision of results activities management in hotel business enterprises are the formation of accounting policies and of the analytical work of the hotel enterprise regulations development.

The main stages of the formation of the provision for analytical work are: affirmation of the commission for the development of the situation; conducting analysis of the work of divisions and determining the list of accounting and analytical information; definition of the features of the company's activities that have an impact on the analytical process; description of accounting and analytical systems; description of the access policy to accounting and analytical data by different departments of the hotel; automation of individual modules of accounting and analytical systems; preparation of the draft position on analytical work at the enterprise; providing trainings in units about work with accounting and analytical information; approval the provision for analytical work by the head of the company, by the commission of development the provision for analytical work and the heads of departments; getting started according to the provision.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
MANAGEMENT ACCOUNT IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

УДК 657.1:339.144

Чабанюк О.М.
к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний
університет
Полянська О.А.
к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний
університет
Цанько М.М.
студент
Львівський торговельно-економічний
університет

У статті розглянуто підходи до організації управлінського обліку в умовах сталого розвитку. Звернено увагу на особливості управлінського обліку товарних запасів у торгівлі. Розглянуто системні підходи до вирішення проблеми рівня запасів у торгівлі, такі як система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованою періодичністю замовлення. Запропоновано схеми оптимізації витрат на закупівлю товарів, нагромадження запасів у системі з фіксованим інтервалом часу між замовленнями для потреб управлінського обліку, нагромадження запасів в інтегрованій системі.
Ключові слова: *облік, управлінський облік, сталий розвиток, товари, товарні запаси, торгівля, управління.*

В статье рассмотрены подходы к организации управленческого учета в условиях устойчивого развития. Обращено внимание на особенности управленческого учета товарных запасов в торговле. Рассмотрены системные подходы к решению проблемы уровня запасов в торговле, такие как система с фиксированным размером заказа, система с фиксированной периодичностью заказа. Предложены схемы оптимизации расходов на закупку товаров, накопления запасов в системе с фиксированным интервалом времени между заказами для нужд управленческого учета, накопления запасов в интегрированной системе.
Ключевые слова: *учет, управленческий учет, устойчивое развитие, товары, товарные запасы, торговля, управление*

The article deals with approaches to organization of management accounting in conditions of sustainable development. Attention is drawn to the peculiarities of management accounting of inventories in trade. The systematic approaches to the problem of the level of inventory in trade are considered: a system with a fixed order size; system with fixed frequency of order. The schemes are offered: optimization of expenses for purchase of goods; accumulation of stocks in the system with a fixed time interval between orders for the needs of management accounting; accumulation of stocks in the integrated system.
Key words: *accounting, management accounting, sustainable development, goods, inventory, trade, management.*

Постановка проблеми. Господарська місткість біосфери впливає на розширення можливостей економічного зростання. За цих обставин глобальна стратегія виживання людства набуває особливого значення, тому сталий розвиток, який неможливий без налагодження внутрішньогосподарського управлінського обліку, є передумовою стійкого економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем управлінського бухгалтерського обліку в умовах сталого розвитку присвячені праці таких вчених, як Т.В. Давидюк [1], В.І. Єфіменко [2], Л.О. Тягнирядно [2], В.М. Жук [3], Н.О. Лоханова [4]. Водночас напрями впровадження управлінського обліку товарних запасів в умовах сталого розвитку потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення напрямів впровадження управлінського обліку товарних запасів в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз товарного асортименту підприємства за ABC- та XYZ- методами ми пропонуємо проводити не рідше, ніж один раз на місяць. Це зумовлене динамічністю функціонування товарного ринку України, отже, зміною попиту на товар, появою в асортименті підприємства нових товарних позицій, відмовою від реалізації деяких видів товарів. Отримані результати інтегрованого використання ABC- та XYZ-аналізу дають змогу робити висновки щодо вибору оптимальної для кожного виду запасів системи обліку та контролю.

Сьогодні у світовій практиці напрацьовані стандартні системні підходи до вирішення проблеми рівня запасів, які умовно можна поділити на дві групи:

– система з фіксованим розміром замовлення;

– система з фіксованою періодичністю замовлення.

Система управління запасами з фіксованим розміром замовлення базується на принципі дотримування мінімального критичного рівня запасу, в момент досягнення якого здійснюється повторне чергове замовлення постійної величини, що, як правило, дорівнює оптимальній партії поставки. Ми розробили графічну інтерпретацію типового процесу такої системи управління запасами, в якій фактором, що оптимізує, є розмір партії (рис. 1).

За цією схемою управління запасами передбачає можливість встановлення моменту чергового замовлення на підставі певної динаміки (інтенсивності) використання запасу та неможливості миттєвого виконання замовлення. Для визначення моменту замовлення необхідно розрахувати часовий інтервал між моментом його отримання та середнім очікуваним збут за цей період. Водночас ймовірність настання очікуваного збуту може створити тимчасовий дефіцит, якщо фактичний збут за час доставки перевищить очікуваний рівень, тому усунення можливості появи дефіциту визначає необхідність зберігання резервного чи страхового запасу, де вагомими є два фактори:

– рівень мінімального запасу («тривожного» або гарантованого страхового запасу), який інформує

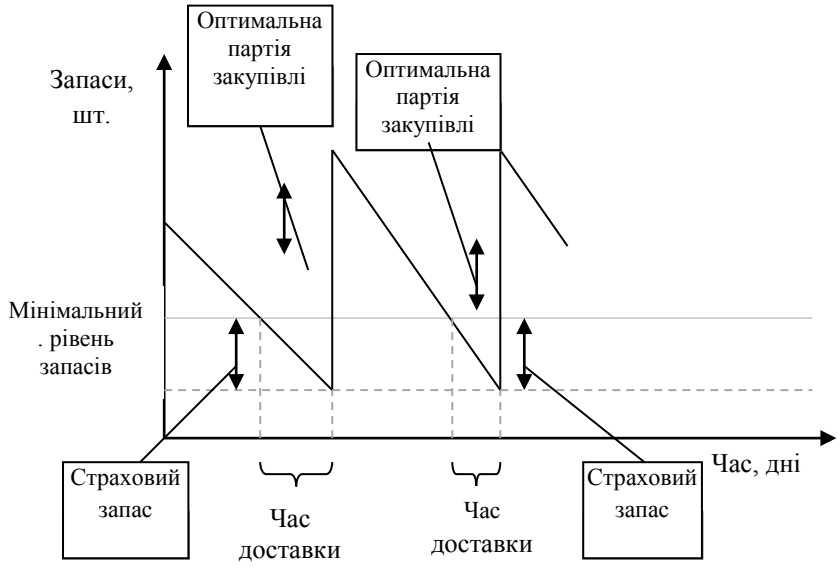


Рис. 1. Схема нагромадження запасів у системі з фіксованим розміром замовлення для потреб управлінського обліку

про необхідність термінового оформлення чергового замовлення;

– величина партії замовлення.

Рівень мінімального запасу охоплює страховий запас (запас безпеки), призначення якого випливає з ймовірності появи непередбачуваного зростання попиту та/або непередбачуваного довшого терміну виконання замовлення, та запас товарів на період виконання замовлення. Недоліки в розрахунках нормативів мінімального рівня запасів приводять, з одного боку, до виникнення дефіциту товарів, як наслідок, втрати доходів, а з іншого боку, до виникнення додаткових витрат на утримання зайво створених товарних запасів. Фактори, які впливають на рівень страхового запасу, пов'язані з прогнозуванням споживчого попиту та можливою величиною його відхилення протягом періоду, що планується. Водночас вплив факторів, визначених умовами поставки товарів, виражається у відхиленнях інтервалів поставки запасів від заданих через порушення ритмічності оформлення замовлень, затримок в дорозі тощо.

Великі розміри партії замовлення (відповідно, менша їх кількість) зменшують вартість виконання замовлень, але приводять до підвищення вартості зберігання запасів, тому необхідно знайти баланс між вартістю зберігання та витратами на операції із замовлення й транспортування товарів. Визначення оптимальної величини партії може бути здійснене за формулою:

$$Qopt = \sqrt{\frac{2 \times S \times D}{P \times H}}, \qquad (1)$$

де Q_{opt} – оптимальна кількість одиниць у замовленні;

D – прогноз річного попиту на цей товар;

S – постійні витрати на створення запасу в розрахунку на одну партію;

P – ціна одиниці товару;

H – норма річних витрат на утримання в запасі одиниці товару [8, с. 538].

Маніпулюючи величиною партії, можемо досягти мінімальних загальних витрат на управління запасами. Графічно пошук екстремальних значень у процесі оптимізації подано на рис. 2.

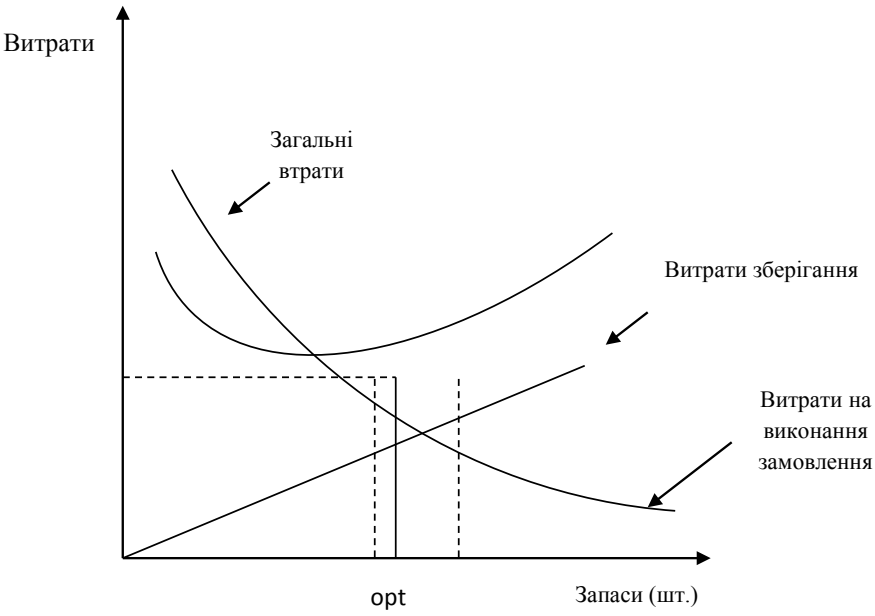


Рис. 2. Залежність загальних витрат від величини партії замовлення [7, с. 125]

Окрім перелічених вище витрат, ми б рекомендували апарату управлінського обліку брати до уваги також втрати підприємства від утворення дефіциту товару. Втрати, спричинені браком запасів, визначаються специфікою конкретного підприємства. Пропонуємо до них віднести:

– втрачений маржинальний прибуток від можливої реалізації товарних запасів, за якими виник дефіцит;

– додаткові витрати на термінове придбання товарів, за якими виник дефіцит (якщо такий факт можливий);

– втрачений маржинальний прибуток, спричинений втра-

тою клієнтів внаслідок виникнення дефіциту товару, тобто внаслідок зменшення частки підприємства на ринку товарів;

– штрафи та пені в разі невиконання зобов'язань перед покупцем, розміри яких обумовлені в угоді.

Величина оптимального розміру партії закупівлі з урахуванням втрат підприємства від виникнення дефіциту пропонуємо розраховувати з використанням такої математичної моделі:

$$Qopt = \sqrt{\frac{2 \times S \times D}{P \times H}} \times \left(1 + \frac{P \times H}{P \times Vd}\right), \qquad (2)$$

де Vd – втрати від утворення дефіциту товару [6].

Якщо витрати на зберігання запасів вищі, ніж втрати від утворення дефіциту товару, то відсутність запасів на складі протягом деякого невеликого проміжку часу може бути цілком допустимою.

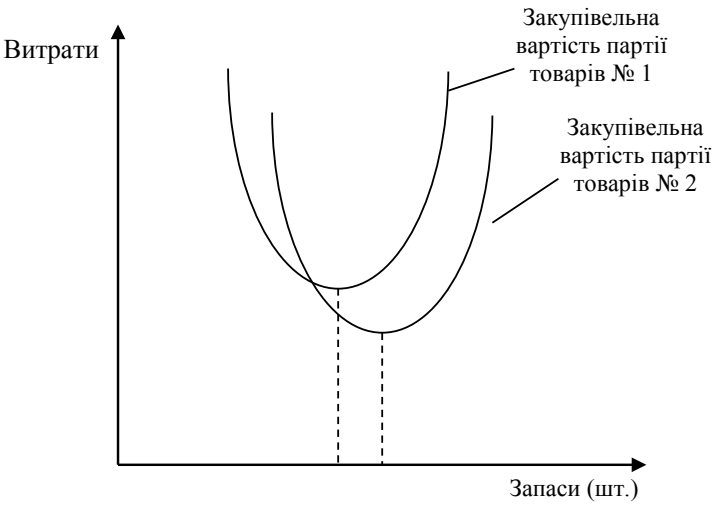


Рис. 3. Схема мінімізації витрат на закупівлю товарів за умови отримання знижки

Необхідно також враховувати зацікавленість постачальників у відвантаженні максимально великої партії товарів, адже це звільняє постачальника від значної частини витрат на утримання запасів. Як правило, постачальники надають знижки, які є ступінчасто зростаючою функцією до величини партії замовлення. Найпоширенішою є інтегральна знижка, яка надається на кожну одиницю товару, що закуповується, залежно від загального обсягу партії.

Розрахувати витрати, які виникають під час придбання та зберігання партії закупівлі певної величини з урахуванням наданих знижок, пропонуємо за такою математичною моделлю:

$$V = \frac{P \times H \times Q}{2} + \frac{D \times S}{Q} + D \times P. \qquad (3)$$

Порівнявши витрати, що виникають під час придбання різних за величиною партій товару, можемо прийняти рішення щодо оптимального розміру партії закупівлі. Графічно визначення оптимального розміру закупівлі з урахуванням факту отримання інтегральної знижки подано на рис. 3.

В основі системи управління запасами з фіксованим інтервалом часу між замовленнями відсутня фіксована величина замовлення, однак стан запасу перевіряється через постійні проміжки часу, а в разі появи певної умови здійснюється чергове замовлення. Величина замовлення регулюється максимальним рівнем запасу, тому такий тип управління запасами отримав назву системи з постійним рівнем запасу. В цій системі постійним рівнем запасу є максимальний рівень запасу, а величина замовлення визначається різницею між максимальним та фактичним рівнями запасу в момент чергової фіксованої перевірки рівня запасу.

Графічно система з постійним рівнем запасу подана на рис. 4.

У цій системі для управлінського обліку вагомими є два фактори:

– рівень максимального запасу;

– цикл замовлення.

Рівень максимального запасу пропонуємо визначати за такою моделлю:

$$Змак = Пп \times (Ч + Ц) + К \times Пвп \times \sqrt{Ч + Ц}, \qquad (4)$$

де $З_{мак}$ – рівень максимального запасу;

Ц – цикл замовлення [6].

Беручи за основу те, що річний попит має бути задоволений партіями оптимальної величини,

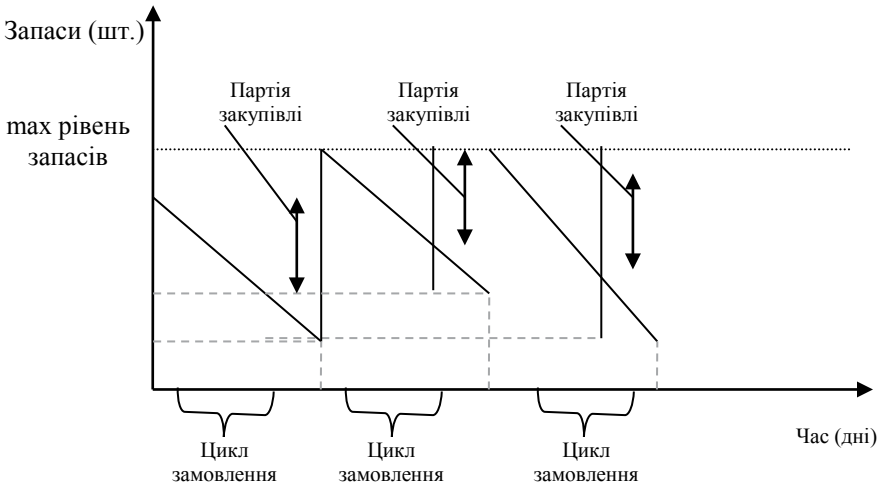


Рис. 4. Схема нагромадження запасів у системі з фіксованим інтервалом часу між замовленнями для потреб управлінського обліку

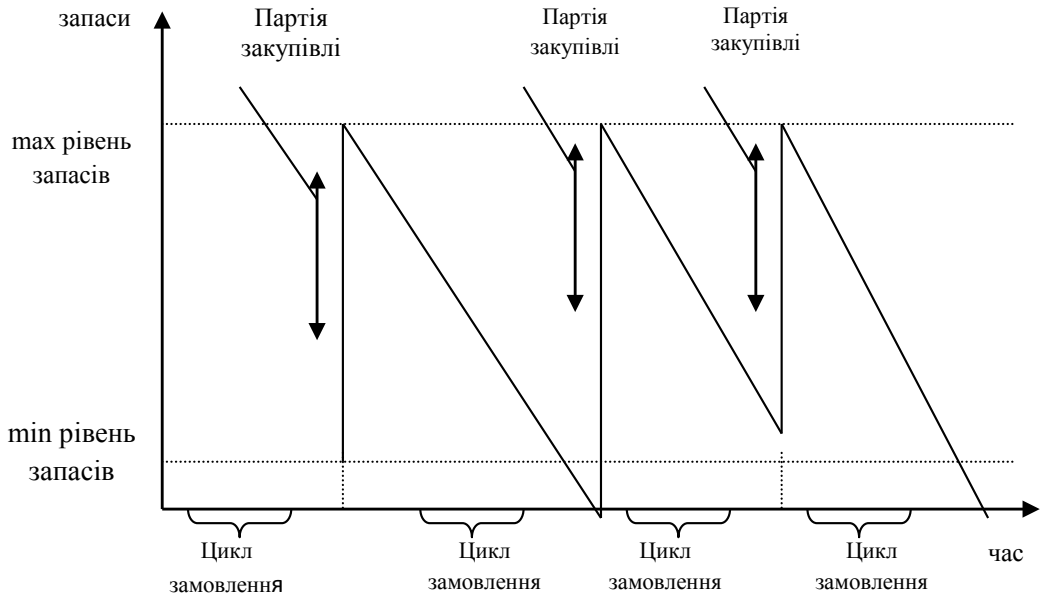


Рис. 5. Схема нагромадження запасів в інтегрованій системі

можемо розрахувати оптимальну кількість партій та оптимальний цикл закупівлі за такими математичними моделями:

$$n_{opt} = \frac{D}{Q_{opt}}; \quad (5)$$

$$R_{opt} = \frac{360}{n_{opt}}, \quad (6)$$

де n_{opt} – оптимальна кількість партій;

R_{opt} – оптимальний цикл закупівлі [6].

Розмір партії закупівлі визначається відповідно до такої моделі:

$$Q = З_{мак} – З_{факт}, \quad (7)$$

де $З_{факт}$ – наявний запас товарів на складі.

Модель з критичним рівнем товарних запасів реагує на зміну в ринковому середовищі повільніше, ніж модель з фіксованим інтервалом часу між замовленнями. Це зумовлюється тим, що з моменту останньої закупівлі до переходу критичного рівня система управлінського обліку фактично не реагує на зміни в попиті на товар. Водночас стабільність попиту або збільшення попиту на товар може привести до виникнення дефіциту товару, відповідно, втрати прибутків підприємства.

Цю модель ми б рекомендували застосовувати для товарів з відносно невисокою вартістю, високою рентабельністю, низькими витратами на зберігання, відносно постійним рівнем попиту (товари групи BX, CX, BY, CY).

Періодична стратегія планування, обліку та контролю легко інтегрується у звичайну схему календарного планування, гнучким чином реагує на зміни попиту. Крім того, вона дає змогу досягти економії на поставках, поєднуючи моменти замовлення за декількома товарними позиціями. До недоліків цієї системи ми б віднесли:

– зайві транспортні та адміністративні витрати в період низького попиту на товар;

– можливість виникнення дефіциту в період високого попиту.

Цю систему ми б рекомендували застосовувати до товарів, попит на які має стохастичний характер (BZ, CZ).

Більш ефективним, на наш погляд, є комбінування двох проаналізованих вище систем з використанням обмежень двох рівнів, а саме мінімального та максимального рівня запасів. Ця система передбачає, що в разі зниження запасу в межах мінімального критичного рівня запасів здійснюється чергове замовлення, величина якого регулюється максимальним рівнем запасів. Графічно ця система зображена на рис. 5.

Ця система є більш гнучкою щодо попиту та дає змогу підтримувати оптимальну кількість запасів за нечастих поставок. Її необхідно застосовувати до товарів групи А.

Водночас варто зауважити, що коли:

$$З_{мак} = З_{мін} + Q_{opt}, \quad (8)$$

то дворівнева система та система з фіксованим розміром замовлення ідентичні.

Висновки з проведеного дослідження. Найбільш оптимальною та водночас найбільш складною є комбінована трипараметрична система з періодичністю видачі замовлення, максимальним та мінімальним його рівнями.

Вважаємо за необхідне наголосити на тому, що проблеми визначення оптимального рівня товарних запасів, як і більшість проблем, в системі управлінського обліку вирішуються не лише за допомогою формалізованих методів, але й з широким використанням аналітичних методів. У цьому разі до застосування лише формалізованих методів можна висунути низку застережень.

Формалізовані методи, які базуються передусім на сталих величинах, слугують лише для приблизних розрахунків з планування товарних запасів. За потреб сталого розвитку, у яких доводиться працювати підприємствам гуртової торгівлі, виникають ситуації динамізму та непередбачуваності. Це спонукає підприємства до постійної зміни асортименту товарів, перегляду переліку постачальників, з якими воно співпрацює, переліку умов проведення бізнесу загалом. Окрім планування та прогнозування товарних запасів, важливим завданням управлінського обліку є забезпечення повноцінною інформацією про їх стан та рух на оперативному рівні керівників підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Зміна концепції бухгалтерського обліку під впливом дії постіндустріальної економіки. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2010. № 2(52). С. 20–22.

2. Єфіменко В.І., Тягнирядно Л.О. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні: проблеми теорії та практики. Бухгалтерський облік та аудит. 2012. № 12. С. 5–12.

3. Жук В.М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2009. Вип. 6(24). С. 171–182.

4. Лоханова Н.О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: монографія. Херсон: Грінь Д.С., 2012. 400 с.

5. Мединська Т.В., Чабанюк О.М. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність: навчально-практичний посібник. Київ: Алерта, 2017. 240 с.

6. Товарные запасы в экономике торговли. URL: http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/43959.html.

7. Куцик П.О., Бачинський В.І., Полянська О.А. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі: монографія. Львів: Растр-7, 2015. 312 с.

8. Хенсен Д.Р., Моувен М.М., Еліас Н.С. та ін. Управлінський облік / пер з англ. 5-го канад. вид. О.О. Григораша, О.В. Рахубовського, Н.П. Краснік; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. Київ: Міленіум, 2002. 974 с.

9. Чабанюк О.М. Мединська Т.В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством. Економіка та суспільство. 2017. № 11. URL: http://economyandsociety.in.ua.

10. Чабанюк О.М., Мединська Т.В., Малець А.Т. Спеціальні податкові режими в контексті реформування Податкового кодексу України. Сталий розвиток економіки. Хмельницький, 2017. № 3(36).

11. Чабанюк О.М. Проблеми рекреації та сталий розвиток економіки. Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції: матеріали щорічної наук. конф. професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету 11–12 травня 2017 року / відп. за вип. Б.Б. Семак. Львів: вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 440 с.

12. Чабанюк О.М., Полянська О.А., Кальніна Г.О. Облік та оподаткування товарів: стан та перспективи розвитку. Економіка та суспільство. 2017. № 12. URL: http://economyandsociety.in.ua.

REFERENCES:

1. Davydiuk T.V. Zmina kontseptsii bukhhalterskoho obliku pid vplyvom dii postindustrialnoi ekonomiky / T.V. Davydiuk // Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky. – 2010. – № 2(52). – S. 20–22/ (in Ukrainian)

2. Yefimenko V.I., Tiahnyriadno L.O. Rozvytok bukhhalterskoho obliku v Ukraini: problemy teorii ta praktyky / V.I. Yefimenko, L.O. Tiahnyriadno // Bukhhalterskyi oblik ta audyt. Naukovo-praktychnyi zhurnal. – Kyiv. – № 12, 2012. – S. 5–12/ (in Ukrainian)

3. Zhuk V.M. Paradyhma bukhhalterskoho obliku ekonomiky harmoniinoho rozvytku / V.M. Zhuk // Ekonomichni nauky. Seriia: Oblik i finansy. – Lutsk: LNTU. – 2009. – Vyp. 6(24). – S. 171–182. (in Ukrainian)

4. Lokhanova N.O. Intehratsiini protsesy v obliku v umovakh instytutsionalnykh peretvoren: monohrafiia / N.O. Lokhanova. – Kherson: Hrin D.S., 2012. – 400 s.

5. Spetsialni podatkovi rezhymy: zahalni polozhennia, oblik i zvitnist: Navchalno-praktychnyi posibnyk / Medynska T.V., Chabaniuk O.M. – Kyiv: Alerta, 2017. – 240 s. (in Ukrainian)

6. Tovarnye zapasy v ekonomyke torhovly. URL: http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/43959.html (in Russian)

7. Upravlinskyi oblik operatsiinoi diialnosti pidpryiemstv optovoi torhivli: monohrafiia / Kutsyk P.O., Bachynskyi V.I., Polianska O.A. – Lviv: Rastr-7, 2015. – 312 s. (in Ukrainian)

8. Upravlinskyi oblik / D.R. Khensen, M.M. Mouven, N.S. Elias ta in.; per z anhl. 5-ho kanad. vyd. O.O. Hryhorasha, O.V. Rakhubovskoho, N.P. Krasnik; nauk. red. per. N.P. Krasnik. – K.: Milenium, 2002. – 974 s. (in Ukrainian)

9. Chabaniuk O.M. Medynska T.V. Oblik ta opodatkuvannia v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Elektronnyi resurs] / O.M. Chabaniuk, T.V. Medynska // Ekonomika ta suspilstvo. – 2017. – № 11. – Rezhym dostupu: http://economyandsociety.in.ua (in Ukrainian)

10. Chabaniuk O.M. Spetsialni podatkovi rezhymy v konteksti reformuvannia Podatkovoho kodeksu Ukrainy / T.V. Medynska, O.M. Chabaniuk, A.T. Malets // Stalyi rozvytok ekonomiky. – Khmelnytskyi, 2017. – № 3(36). (in Ukrainian)

11. Chabaniuk O.M. Problemy rekreatsii ta stalyi rozvytok ekonomiky // O.M. Chabaniuk // Aktualni problemy ekonomiky i torhivli v suchasnykh umovakh yevrointehratsii : materialy shchorichnoi nauk. konf. profesorsko-vykladatskoho skladu ta aspirantiv Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu 11–12 travnia 2017 roku / [vidpovid. za vyp. Semak B.B.] – Lviv: vyd-vo Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu, 2017. – 440 s. (in Ukrainian)

12. Chabaniuk O.M. Oblik ta opodatkuvannia tovariv: stan ta perspektyvy rozvytku [Elektronnyi resurs] / O.M. Chabaniuk, O.A. Polianska, H.O. Kalnina // Ekonomika ta suspilstvo. – 2017. – № 12. – Rezhym dostupu: http://economyandsociety.in.ua (in Ukrainian)

Chabanyiuk O.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
L'viv University of Trade and Economics
Polyans'ka O.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting
L'viv University of Trade and Economics
Tsan'ko M.M.
Student
L'viv University of Trade and Economics

MANAGEMENT ACCOUNT IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article deals with approaches to organization of management accounting in conditions of sustainable development. Attention is drawn to the peculiarities of the management accounting of inventories in trade and the monthly analysis of the product range of the enterprise for ABC- and XYZ-methods.

This is due to the dynamism of the functioning of the commodity market, the change in demand for goods, the emergence of new product lines in the range of enterprises, the refusal to implement certain types of goods. The obtained results of the integrated use of ABC- and XYZ-analysis will allow us to draw conclusions regarding the choice of the optimal for each type of inventory system of accounting and control.

The systematic approaches to the problem of the level of inventory in trade are considered: a system with a fixed order size; system with fixed frequency of order.

In the application of the fixed-size inventory management system, a graphical interpretation of the typical process of a stock-management system is developed, in which the optimization factor is the size of the batch. Under this scheme, inventory management provides the opportunity to set the time of another order, based on a certain dynamics (intensity) of the use of the stock and the impossibility of instant fulfillment of the order. In doing so, two factors should be taken into account: the level of the minimum stock and the size of the order of the order.

Attention is drawn to the fact that, in terms of manipulating the size of the party, it is possible to achieve a minimum total cost of inventory management. The proposed graphical search for extreme values in the process of optimizing inventory management costs is proposed.

In order to reduce the losses of the enterprise from the occurrence of shortages of goods, a mathematical model for calculating the size of the optimal size of the procurement of goods is given. Also, a mathematical model of cost calculation, which arises when purchasing and storing a batch of purchase of a certain value, taking into account the provided discounts from suppliers, is also proposed. The scheme of minimization of expenses for the purchase of goods is provided, subject to discounts from suppliers.

At the heart of the inventory management system with a fixed time interval between orders there is no fixed order value, but the state of the stock is checked at regular intervals and in case of the appearance of a certain condition, another order is executed. The size of the order is regulated by the maximum stock level, so this type of inventory management is called a system with a constant level of inventory. The scheme of accumulation of stocks in a system with a fixed time interval between orders for the needs of managerial accounting is proposed.

The expediency of combining both systems (a model with a critical level of inventory and a model with a fixed time interval between orders) is proved, using limitations of two levels: the minimum and the maximum level of stocks. This system assumes that in case of a decrease in stock within the limits of the minimum critical level of stocks, another order is executed, the amount of which is regulated by the maximum level of stocks.

Problems in determining the optimal level of inventory, as well as most problems, in the system of managerial accounting are solved not only with the help of formalized methods, but also with the wide use of analytical methods. In addition to planning and forecasting inventories, an important task of managerial accounting in a sustainable development is to provide complete information about their status and movement at the operational level of company managers.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВАХ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMERCIALIZATION OF INTANGIBLE ASSETS IN SCIENTIFIC-RESEARCH INSTITUTIONS

УДК 657.421.3

Чугрій Г.А.
науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України
Чугрій Н.А.
завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України

У статті висвітлено поняття, механізм та основні елементи процесу комерціалізації. Виявлено проблемні аспекти механізму комерціалізації нематеріальних активів в Україні. Проаналізовано основні способи комерціалізації, виявлено їх переваги та недоліки. Узагальнено результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України. Досліджено, доведено взаємозв'язок між укладеними ліцензійними договорами та отриманими грошовими надходженнями у вигляді роялті за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Розглянуто порядок облікового відображення ліцензійних платежів за нематеріальні активи в обліку ліцензіара та ліцензіата.

Ключові слова: *нематеріальні активи, інтелектуальна власність, роялті, ліцензія, організаційно-економічний механізм комерціалізації.*

В статье освещены понятие, механизм и основные элементы процесса коммерциализации. Выявлены проблемные аспекты механизма коммерциализации нематериальных активов в Украине. Проанализированы основные способы коммерциализации, выявлены их преимущества и недостатки. Обобщены результаты коммерциализации наукоемкой продукции научно-исследовательских учреждений Национальной академии аграрных наук Украины. Исследована, доказана взаимосвязь между заключенными лицензионными договорами и полученными денежными поступлениями в виде роялти с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Рассмотрен порядок учетного отображения лицензионных платежей за нематериальные активы в учете лицензиара и лицензиата.

Ключевые слова: *нематериальные активы, интеллектуальная собственность, роялти, лицензия, организационно-экономический механизм коммерциализации.*

The article covers the concept, mechanism and main elements of the commercialization process. The revealed problem aspects of the mechanism of commercialization of intangible assets in Ukraine. The main ways of commercialization are analyzed; their advantages and disadvantages are revealed. The results of commercialization of scientific products of scientific research institutions of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine are generalized. The relationship between the concluded license agreements and the received royalties in the form of a correlation-regression analysis was investigated and proved. The procedure of accounting representation of licensed payments for intangible assets is considered in the accounting of the licensor and the licensee.

Key words: *intangible assets, intellectual property, royalty, license, organizational and economic mechanism of commercialization.*

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах товаром все частіше постають права на інтелектуальну власність, які після вартісного оцінювання та отримання майнових документів відображаються в балансі як нематеріальні активи. За останнє десятиліття умови та середовище, в яких раніше здійснювались облік та оцінювання нематеріальних активів, істотно змінились, що сьогодні вимагає розроблення методичного інструментарію оцінки нематеріальних активів та активізації механізму їх комерціалізації для підвищення конкурентоздатності продукції вітчизняних науково-дослідних установ України.

Однією з передумов нового вектору розвитку України є комерціалізація результатів інтелектуальної діяльності науковців. У зв'язку з цим питання вдосконалення механізму комерційної реалізації інтелектуальної власності належить до найбільш важливих теоретичних та практичних аспектів економічного розвитку, а в умовах сучасної української економіки ця проблема набуває виняткової важливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні основи комерціалізації нематеріальних активів відображені в дослідженнях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Т.М. Банасько, І.А. Бігдан, Л.В. Бражна, Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський, О.В. Вакун, Л.С. Вербовська, І.В. Жураковська, М.М. Капінос, Б. Лев, С.Ф. Легенчук, М.В. Плекан, Ю.С. Рудченко, Х.І. Скоп, Г.Л. Ступнікер. Однак проблеми комерційного обігу нематеріальних активів залишаються повністю невирішеними, що зумовлює необхідність дослідження в цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування організаційно-економічного механізму комерціалізації нематеріальних активів, облікового відображення результатів комерціалізації в бухгалтерському обліку ліцензіара та ліцензіата.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах економіки значно зростають роль та значимість використання нематеріальних активів в діяльності суб'єктів господарювання. Комерціалізація інтелектуальної власності нині у світі перетворилась на самостійну сферу економічних відносин, складаючи, згідно з оцінками експертів, близько 5 трлн. дол. на рік. Завдяки комерціалізації інновацій провідні країни світу займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукоємної продукції, маючи такі показники: США – 39%, Японія – 30%,

Німеччина – 16%, тоді як частка України менше 0,1%. Отже, проблема комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності підприємств та установ має принципове значення для інноваційного розвитку вітчизняної економіки [1, с. 51].

О.О. Ястремська зазначає, що метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання нематеріальних активів у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам [2, с. 72].

Аналізуючи позиції провідних вчених, можемо зауважити, що науковці по-різному підходять до трактування цього терміна. Деякі автори описують комерціалізацію як один з етапів інноваційної діяльності підприємства, як правило, останній. Інші науковці розглядають її як результат науково-дослідної діяльності, процес, практичне використання наукових розробок, сприяння продажу інновацій, набір певних дій, призначених для трансформації науково-технічної продукції в об'єкт купівлі-продажу. О.Б. Бутнік-Сіверський у своїй праці поділяє комерціалізацію на два рівня. Комерціалізація на макрорівні – це складова національної інноваційної системи та, водночас, запорука забезпечення економічного розвитку країни. Комерціалізація на мікрорівні розглядається з чотирьох позицій, а саме як інструмент упровадження результатів інноваційної діяльності; умова досягнення комерційного ефекту; послідовна зміна інноваційних етапів; кінцевий етап процесу розроблення нового товару [1, с. 52].

Варто також звернути увагу на дослідження С.Ф. Легенчука, який наводить три підходи до визначення сутності поняття «комерціалізація нематеріальних активів», які впливають на порядок її облікового відображення. За першого підходу під комерціалізацією розуміється будь-яке використання нематеріальних активів, що забезпечує одержання економічних вигід у прямій або непрямій формі. За другого підходу під комерціалізацією нематеріальних активів розуміється передача виключних прав інтелектуальної власності на нематеріальний актив, тобто їх безпосередній продаж, обмін, безоплатна передача, що передбачають повне відчуження виключних прав. За третього підходу комерціалізація розглядається як передача прав на користування нематеріальними активами підприємства в різних формах, що залежать від виду самого активу та наявної практики його комерціалізації [3, с. 19].

Проаналізувавши позиції науковців, визначимо комерціалізацію нематеріальних активів як процес перетворення результатів науково-технічної та інноваційної діяльності на товар і комплекс дій та заходів щодо отримання економічних вигід від їхнього використання у власному виробництві чи використання третіми особами.

В результаті дослідження визначимо низку проблемних аспектів комерціалізації нематеріальних активів, серед яких варто виділити такі:

– недостатньо розроблена нормативно-правова база;

– нерозвиненість процесів комерціалізації у вітчизняних наукових установах та підприємствах;

– відсутність єдиного підходу до оцінювання нематеріальних активів;

– низька інноваційна активність науково-дослідних установ;

– недостатня кількість висококваліфікованих спеціалістів з питань обліку, охорони, оподаткування та управління нематеріальними активами.

О.Б. Бутнік-Сіверський розглядає механізм комерціалізації як систему економічних та юридичних засобів перетворення результатів інтелектуальної діяльності на прибутковий товар шляхом його введення в господарський обіг та отримання прибутку від його використання [1, с. 53].

На нашу думку, організаційно-економічний механізм комерціалізації нематеріальних активів включає такі етапи:

– отримання правоохоронних документів, які засвідчують майнові права на активи;

– достовірне оцінювання нематеріальних активів як об'єктів обліку;

– маркетингові дослідження (аналіз ринку, аналіз попиту, аналіз потенційних споживачів, аналіз товарів конкурентів);

– просування нематеріальних активів на ринок (дослідження та пошук каналів збуту, ціноутворення, рекламна діяльність);

– пошук користувачів та укладення з ними ліцензійних договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності;

– охорона прав, контроль за виконанням умов ліцензійних договорів.

Осередком створення більшості інноваційних продуктів є науково-дослідні установи. Однак саме в науковій галузі існує найбільше проблем, пов'язаних з комерційним використанням інновацій. Результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України за 2011–2017 рр. наведені на рис. 1 [4, с. 572].

Варто відзначити, що серед науково-дослідних установ НААН України найбільший дохід від комерціалізації наукоємної продукції у 2017 р. отримали такі установи: Селекційно-генетичний інститут – Національний центр насіннєзнавства та сортовивчення (15 922,50 тис. грн.), Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва (10 224,20 тис. грн.), ДУ «Інститут зернових культур» (5 566,46 тис. грн.), ННЦ «Інститут землеробства НААН» (1 862,90 тис. грн.) [4, с. 572–573]. Слід зазначити, що в системі науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України майже не укладаються

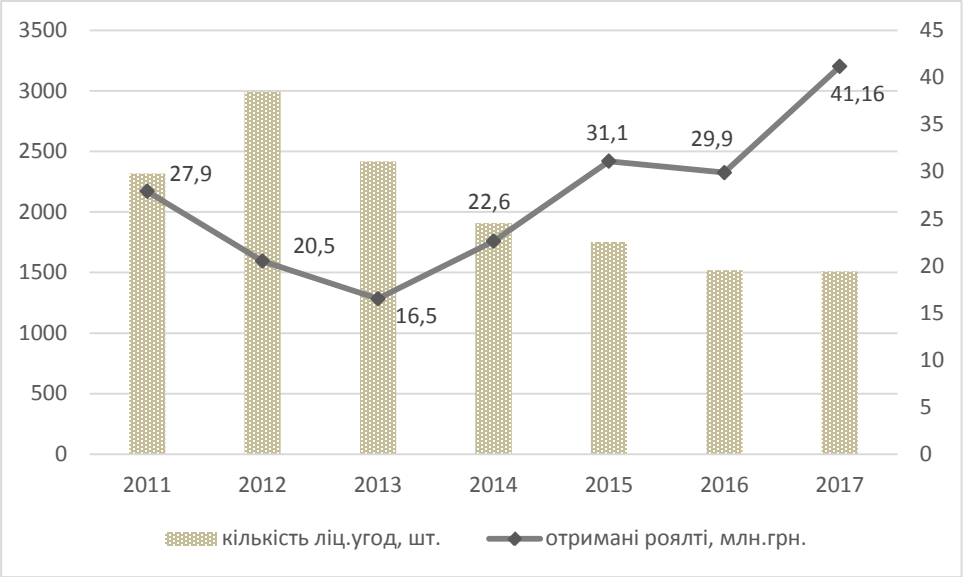


Рис. 1. Результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ НААН України, 2011–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі Звітів про діяльність НААН за 2011–2017 рр.

угоди про повну передачу прав власності на об'єкти права інтелектуальної власності.

І.М. Вовна зазначає, що існують такі основні способи комерціалізації, як використання їх у власному виробництві, внесення прав до статутного капіталу, передача прав на об'єкт інтелектуальної власності. Кожен з наведених способів комерціалізації є дієвим та спроможним принести власнику прав прибутки в разі їх ефективного використання [5, с. 45]. Переваги та недоліки кожного методу комерціалізації наведено в табл. 1.

Таким чином, форми комерціалізації можна умовно поділити за критерієм передачі майнових прав на нематеріальний актив. Такий варіант, як продаж нематеріального активу, передбачає його списання з балансу власника патенту та передачу всіх майнових прав третій особі, яка здійснює покупку такого активу. За інших форм комерціалізації використання у власному виробництві, надання невиключних ліцензій на право використання третіми особами не передбачають передачу майнових прав, а всі вони зберігаються за ліцензіаром, тобто власником патенту.

Л.С. Вербовська звертає увагу на те, що комерціалізація через використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві товарів

Таблиця 1

Форми та способи комерціалізації нематеріальних активів

Варіант рішення	Переваги	Недоліки
передбачає передачу майнових прав		
Продаж НМА	Можливість одразу отримати весь обсяг фінансових ресурсів, які надалі можна вкласти в інші інноваційні проекти, як наслідок, отримати надприбутки.	Вибуття об'єкта зі складу нематеріальних активів з балансу ліцензіара. Втрата майнових прав на такий об'єкт.
не передбачає передачу майнових прав		
Власне використання НМА	Монопольне право на використання нематеріальних активів, перевага над конкурентами.	Виникнення додаткових витрат, пов'язаних з підтриманням прав на нематеріальні активи. За незначних обсягів виробництва може не принести очікуваних економічних вигід.
Власне використання НМА та надання ліцензій	Можливість отримання додаткових доходів за рахунок ліцензійних платежів.	Зростання рівня конкуренції через збільшення кількості ліцензіатів та зниження власних доходів.
Надання ліцензій на використання НМА без використання у власному виробництві	Власником нематеріального активу залишається ліцензіар. Ресурсне забезпечення на впровадження у виробництво нематеріальних активів здійснює ліцензіат.	Рівень монополізму знижується залежно від кількості виданих ліцензій. Значна частина повноважень ліцензіара визначається умовами ліцензійного договору.

Джерело: згруповано авторами за результатами досліджень

та послуг є найбільш вигідною з точки зору отримання прибутку, адже весь прибуток, що генерується об'єктами права інтелектуальної власності в процесі виробництва товару, залишається у правовласника такого об'єкта [6, с. 80]. Однак серйозною перешкодою цього способу комерціалізації є те, що він вимагає значних початкових інвестицій (внутрішніх або зовнішніх) [7, с. 168].

В результаті дослідження встановлено, що науково-дослідні установи використовують змішану форму комерціалізації, тобто як використовують нематеріальний актив у власному виробництві, так і надають ліцензії третім особам (найчастіше невиключні) на право використання таких активів.

Однією з переваг ліцензування нематеріальних активів є допомога науково-дослідній установі, яка надає ліцензію, комерціалізувати свій продукт або розширити свої поточні операції на нових ринках більш ефективно та з більшою легкістю, ніж це робилося б цією установою самостійно. Ліцензування може використовуватись для отримання доступу до нових ринків, які раніше були недоступними. Надавши ліцензіату право продавати та поширювати продукт, ліцензіар може проникнути на ринки, які він не обслуговував. Ліцензійна угода дає доступ до технологій, які вже створені, та може дати змогу підприємству-ліцензіату отримати певні економічні вигоди без значних капіталовкладень. Це перш за все стосується малих підприємств, які за відсутності значних фінансових та матеріальних ресурсів не в змозі проводити дослідження, результатом яких є створення нового інноваційного продукту.

Хоча механізм ліцензування надає підприємствам широкий спектр можливостей для покращення своєї ринкової позиції, у нього є свої ризики. Отже, важливо оцінити переваги ліцензування проти його недоліків порівняно з іншими альтернативами комерціалізації продуктів та послуг. Ризики механізму ліцензування інтелектуальної власності можуть виявлятися в такому. Ліцензіат, використовуючи запатентовану технологію чи інноваційний продукт за ліцензійним договором, може стати конкурентом ліцензіара. Діяльність ліцензіата на ринку може привести до зменшення обсягів продажу інноваційного продукту ліцензіаром. Наочно цю проблему демонструє ситуація, яка склалась в наукових селекційних центрах. Наукова установа надає ліцензію на використання та поширення сортів рослин ліцензіатам, тобто комерційним фірмам, на певний період, частіше на рік. Зазвичай такі фірми мають значні капітальні інвестиції, новітнє оснащення матеріально-технічної бази, що впливає на якість посівного матеріалу. Сучасні агрохолдинги можуть також надавати послуги з доставки, послуги вимірювальної лабораторії, які наукова установа за її мінімального державного фінансування не може собі дозволити. Це все впливає на те, що, продаючи насіння третім особам, ліцензіат захоплює значну частку ринку, зазвичай переманюючи всіх клієнтів наукової установи, забезпечуючи ліцензіара грошовими надходженнями у вигляді роялті, але зменшуючи обсяги продажу насіннєвого матеріалу ліцензіаром.

На практиці передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності передбачає отримання доходу ліцензіаром у вигляді роялті та паушального платежу, за рахунок отримання яких власник патенту покриває свої витрати на наукові дослідження. В науково-дослідних установ НААН склалась практика використання комбінованих платежів за право використання нематеріальних активів третіми особами. Така система передбачає отримання паушального платежу під час підписання угоди та щорічну виплату роялті після впровадження нематеріального активу у виробництво. На нашу думку, економічна доцільність впровадження цієї системи для наукових установ полягає в тому, що спочатку ліцензіар отримує суму грошових коштів від ліцензіата, яка не залежить від зриву впровадження, неуспішної експлуатації ліцензії, невдалої кон'юнктури ринку, а потім отримує грошові надходження у вигляді роялті в разі успішної реалізації та збуту продукції ліцензіатом.

Одним з основних завдань, що потребує вирішення в умовах сьогодення, є адаптація облікової системи до появи значної кількості різних видів нематеріальних активів у структурі власності підприємства, а також забезпечення адекватного та якісного облікового відображення операцій, пов'язаних з ними.

Як вже зазначалось, під час використання нематеріальних активів, тобто надання невиключних прав за ліцензійним договором, у науково-дослідних установах виникає дохід у вигляді роялті та паушального платежу. Запропонована методика відображення таких доходів, які виникають в результаті передачі у використання нематеріальних активів в установах-правовласників, представлена в табл. 2.

Однак існують випадки, коли науково-дослідна установа заключає ліцензійні договори на використання нематеріальних активів, виступаючи ліцензіатом. Якщо науково-дослідна установа використовує об'єкти права інтелектуальної власності на умовах користування (наприклад, сорти рослин селекції іншого наукового центру чи інституту на умовах невиключної ліцензії), вона повинна відобразити вартість ліцензії в межах наданих прав на позабалансовому рахунку, адже установі не належать такі нематеріальні активи, але вони тимчасово перебувають в її користуванні. Отже, доцільно доповнити НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» щодо визначення порядку узагальнення та відображення інформації стосовно отриманих прав користування нематеріальними активами.

Таблиця 2

Облікове відображення роялті та паушального платежу у ліцензіара

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Нараховано паушальний платіж (роялті) ліцензіату за використання нематеріального активу за ліцензійним договором.	2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги»	7111 «Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)»
2	Отримано паушальний платіж (роялті) від ліцензіата за ліцензійним договором.	2313 «Реєстраційні рахунки»	2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги»

Джерело: запропоновано авторами

Слід зазначити, що Планом рахунків не передбачений спеціальний позабалансовий рахунок для відображення отриманих прав використання об'єктів права інтелектуальної власності. Рекомендуємо ввести в облікову практику науково-дослідних установ позабалансовий рахунок 014 «Отримані права користування об'єктами права інтелектуальної власності» для відображення операцій з отримання прав користування таких об'єктів в оцінці, наданій з огляду на розмір винагороди, встановлений в ліцензійному договорі.

В табл. 3 наведена кореспонденція рахунків щодо відображення паушального платежу (роялті) у ліцензіата.

Автори, які створили об'єкти права інтелектуальної власності в межах виконання трудового договору відповідно до норм чинного законодавства, мають отримувати авторську винагороду не менше 5% загальної суми коштів, отриманих роботодавцем (власником сорту) за використання сорту (роялті, виручка від реалізації насіння) [8].

Якщо сорт рослин створено колективом авторів, то суми винагороди між ними розподіляються пропорційно дольовій участі кожного автора в селекційному процесі. В табл. 4 наведена кореспонденція рахунків щодо операцій з відображення сум авторської винагороди в обліку ліцензіара.

В результаті дослідження відзначимо, що в нинішніх економічних умовах українські підприєм-

Таблиця 3

Облікове відображення паушального платежу та роялті у ліцензіата

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Відображені витрати за ліцензійним договором у вигляді паушального платежу (роялті).	8115 «Інші витрати»	6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»
2	Сплачений за ліцензійним договором паушальний платіж (роялті) ліцензіару.	6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	2313 «Реєстраційні рахунки»
3	Відображена вартість ліцензії на використання ОПІВ на позабалансовому рахунку.	014 «Отримані права користування ОПІВ»	

Джерело: запропоновано авторами

Таблиця 4

Облікове відображення авторської винагороди за створення об'єктів права інтелектуальної власності в межах виконання трудового договору

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Нарахована авторська винагорода автору сорту.	8111 «Витрати на оплату праці»	6511 «Розрахунки із заробітної плати»
2	Утримано ПДФО із суми авторської винагороди (18%)	6511 «Розрахунки із заробітної плати»	6311 «Розрахунки з бюджетом за податками і зборами»
3	Утриманий воєнний збір із суми авторської винагороди (1,5%).	6511 «Розрахунки із заробітної плати»	6311 «Розрахунки з бюджетом за податками і зборами»
4	Здійснено нарахування на фонд заробітної плати (22%) (якщо автор сорту нині є працівником установи).	8112 «Відрахування на соціальні заходи»	6313 «Розрахунки із загальнообов'язкового соціального страхування»
5	Перерахована авторська винагорода автору сорту	6511 «Розрахунки із заробітної плати»	2311 «Реєстраційні рахунки»

Джерело: запропоновано авторами

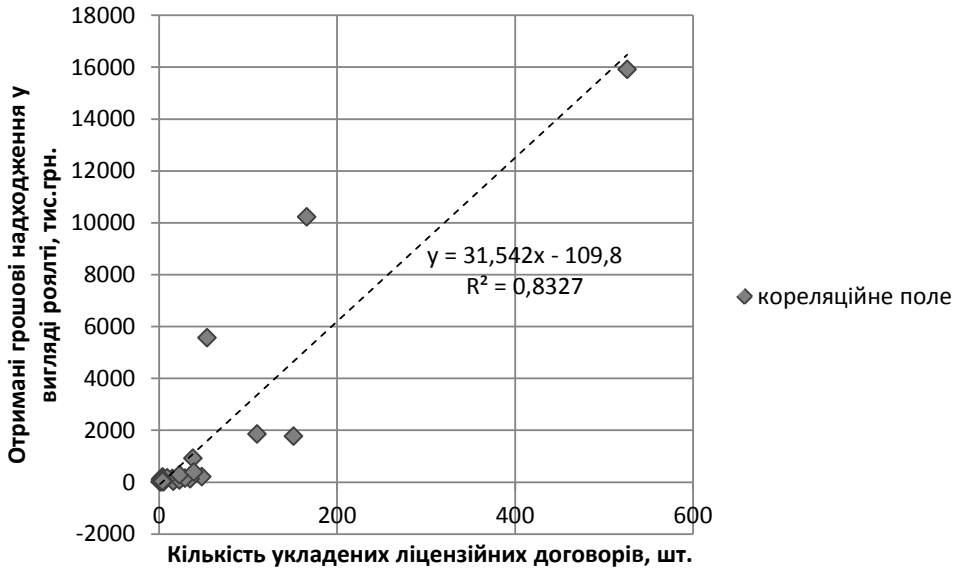


Рис. 2. Кореляційно-регресійний зв'язок між укладеними ліцензійними договорами та отриманими роялті

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [4]

ства не використовують інноваційні розробки наукових установ у своєму виробництві в тому обсязі, як це можливо. Отже, щоби серйозно піднести рівень інновацій, держава повинна створити найсприятливіші умови в цій галузі (гранти науково-дослідним установам, значне підвищення фінансування, матеріальне заохочення винахідникам, пільговий податковий режим).

Для того щоби зрозуміти глибинну сутність процесу комерціалізації та дослідити взаємозв'язок між статистичними величинами «кількість укладених ліцензійних договорів» та «отримані грошові надходження у вигляді роялті», в досліджені застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для аналізу досліджено статистику укладення ліцензійних договорів та отриманих роялті від комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності 56 науково-дослідними установами Національної академії аграрних наук України за 2017 р. Форма взаємозв'язку між величинами графічно продемонстрована на рис. 2.

Коефіцієнт кореляції, розрахований за допомогою функції «КОРРЕЛ» в Excel, дорівнює 0,9125. Це означає, що зв'язок між досліджуваними статистичними величинами прямий та тісний. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,8327, отже, варіація статистичної величини «отримані грошові надходження у вигляді роялті» зумовлюється варіацією величини «кількість укладених договорів» на 83,27%.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з викладеного, можемо зробити висновок, що розвиток організаційно-економічного механізму комерціалізації нематеріальних активів є необхідною та невід'ємною частиною побудови національної інноваційної системи, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та забезпечує перехід до стійкого економічного зростання. В результаті дослідження доведено, що економічний ефект використання нематеріальних активів у господарській діяльності забезпечує науково-дослідній установі потенційні можливості, зокрема створення нової технології, освоєння нових ринків, зниження витрат на виробництво, поліпшення якісних характеристик продукції та її споживчої цінності. Аналіз дослідження показав, що застосування стратегічних підходів у питанні комерціалізації дасть змогу вітчизняним установам та підприємствам виходити на новий рівень в отриманні додаткових доходів та створенні нових інноваційних товарів. Подальші дослідження слід спрямувати на вдосконалення механізму правової охорони, захист прав на нематеріальні активи та відображення в обліку операцій з ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Економіко-правові проблеми становлення механізму комерціалізації інтелектуальної власності. Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки. 2010. С. 50–57.

2. Ястремська О.О. Інтелектуальна власність. Харків: вид. ХНЕУ, 2013. 124 с.

3. Легенчук С.Ф. Проблеми бухгалтерського обліку комерціалізації нематеріальних активів. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 18–22.

4. Заришняк А.С., Гузеватий О.Є., Кузьмінський В.В. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2017 рік. Київ: ДВ «Аграрна наука» НААН, 2018. 590 с.

5. Вовна І.М. Теоретико-проблемні аспекти процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної влас-

ності в умовах мінливого середовища. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 5. С. 44–46.

6. Вербовська Л.С. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності як стратегічна складова розвитку підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. Вип. 11(1). С. 78–84.

7. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом. Економічний простір. 2008. № 15. С. 163–170.

8. Про заходи щодо реалізації Закону України «Про охорону прав на сорти рослин»: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2002 р. № 1183. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-2002-%D0%BF.

REFERENCES:

1. Butnik-Siverskyi O.B. (2010). Ekonomiko-pravovi problemy stanovlennia mekhanizmu komertsializatsii intelektualnoi vlasnosti [Economic and legal problems of formation of the mechanism of commercialization of intellectual property]. The role and importance of intellectual property in the innovative development of the economy, pp. 50–57.

2. Yastremska O.O. (2013). Intelektualna vlasnist [Intellectual Property]. Kharkiv: KhNEU, 124 p. (in Ukrainian)

3. Lehenchuk S.F. (2016). Problemy bukhhalterskoho obliku komertsializatsii nematerialnykh aktyviv [Problems of accounting for the commercialization of intangible assets]. Journal of ZHDTU, no. 1(75), pp. 18–22.

4. Zaryshniak A.S., Huzevatyi O.Ye., Kuzminskyi V.V. (2018). Zvit pro diialnist Natsionalnoi akademii ahrarnykh nauk Ukrainy za 2017 r. [Report on the activities of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine for 2017]. Kyiv: DV "Ahrarna nauka" NAAN, 590 p. (in Ukrainian)

5. Vovna I.M. (2014). Teoretyko-problemni aspekty protsesu komertsializatsii obiektiv intelektualnoi vlasnosti v umovakh minlyvoho seredovyshcha [Theoretical and problem aspects of the process of commercialization of intellectual property objects under conditions of a changing environment]. Scientific Herald of Kherson State University, no. 5, pp. 44–46.

6. Verbovska L.S. (2015). Komertsializatsiia obiektiv prava intelektualnoi vlasnosti yak stratehichna skladova rozvytku pidpryiemstva [Commercialization of objects of intellectual property rights as a strategic component of enterprise development]. Actual problems of the region's economy development, vol. 11(1), pp. 78–84.

7. Stupniker H.L. (2008). Komertsializatsiia intelektualnoi vlasnosti yak instrument upravlinnia intelektualnym kapitalom [Commercialization of intellectual property as a tool for managing intellectual capital]. Collection of scientific works "Economic space", no. 15, pp. 163–170.

8. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zakhody shchodo realizatsii Zakonu Ukrainy «Pro okhoronu prav na sorty roslyn" [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Measures to Implement the Law of Ukraine" On the Protection of the Rights of Plant Varieties], 19.08.2002, no. 1183. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-2002-%D0%BF.

Chugrij H.A.
Researcher of the Marketing and Economic Sector
Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine
Chugrij N.A.
Head of the Marketing and Economic Sector
Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMERCIALIZATION OF INTANGIBLE ASSETS IN SCIENTIFIC-RESEARCH INSTITUTIONS

In the process of market relations in Ukraine intangible assets occupy an increasing share of the assets. As intangible assets affecting the competitiveness and investment attractiveness, the question arises as to monitor their use. At the present stage of development of Ukraine issues have particular relevance commercialization of intellectual property, identifying key issues and improve the mechanism for commercialization of scientific products.

Determine the commercialization of intangible assets as a process of transforming the results of scientific and technical and innovation activities into the product and a set of actions and measures for obtaining economic benefits from their use in their own production or from the use of third parties. The mechanism of commercialization is a system of economic and legal means of conversion rights to results of intellectual activity into a profitable product through its introduction into civil turnover and profit from its use.

The article highlighted the main ways of commercialization, identified the advantages and disadvantages of each. Research has found that the most advantageous way of commercialization – use in its economic activity. The economic effect of the use of intellectual property in this case, provides enterprise potential: creating new technologies, new markets, improvement of quality of products.

The article presents statistics on the results of research and commercialization of high technology products research institutions NAAS of Ukraine. The largest profit National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine brought contracts from the sale of high technology products, in second place – economic agreements – the third license.

In order to understand the deep essence of the commercialization process and to investigate the relationship between the statistical quantities “the number of concluded license agreements” and “received cash receipts in the form of royalties”, the investigations were applied correlation-regression analysis. As a result of the study, it was found that the relationship between the investigated statistical quantities is straight and tight.

Thus, the development of the organizational and economic mechanism for the commercialization of intangible assets is a necessary and integral part of the construction of the national innovation system.

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ ЗБЕРІГАННЯ ЗЕРНА НА БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CALCULATION OF THE GRAIN STORAGE SERVICES COST OF FLOUR-MILLING FACTORIES

УДК 657.479:664.7

Щербина О.В.
старший викладач кафедри
економіки і управління
Конотопський інститут
Сумського державного університету

У статті узагальнено методику калькулювання собівартості послуг зберігання зерна на борошномельних підприємствах. Визначено бази розподілу витрат для розрахунку виробничої та повної собівартості послуг. Визначено проблеми узгодження фінансового та управлінського обліку витрат для інформаційного забезпечення процесу калькулювання.
Ключові слова: *зберігання зерна, перевалка, борошномельні підприємства, витрати, калькулювання.*

В статье обобщена методика калькуляции себестоимости услуг хранения зерна на мукомольных предприятиях. Определены базы распределения затрат для расчета производственной и полной себестоимости услуг. Определены проблемы согласования финансового и управленческого учета затрат для информационного обеспечения процесса калькуляции.
Ключевые слова: *хранение зерна, перевалка, мукомольные предприятия, расходы, калькуляция.*

The method of cost allocation for the computation of costs of grain storage services of flour milling enterprises was considered. The bases of cost allocation for calculation of production cost and full cost of services were determined. Harmonization problems of financial and management cost accounting for information provision of the process of calculation were identified.
Key words: *grain storage, transshipment, flour-milling factories, costs, calculation.*

Постановка проблеми. Сучасне борошномельне підприємство – це переважно комбінати хлібопродуктів (КХП) з комплексним виробництвом, тобто безпосередній помел зерна на борошно – це лише один вид (напрям) виробничої діяльності. Традиційна структура основного виробництва КХП включає заготівельну діяльність (елеватор), перевалку, виробництво готової продукції (борошно, крупи) та сільське господарство (рослинництво, тваринництво). Законодавством не передбачено використання терміна «заготівля» щодо зернопереробних підприємств. Натомість у Законі України «Про зерно і ринок зерна в Україні» є таке трактування: «зберігання зерна – комплекс заходів, які включають приймання, доробку, зберігання та відвантаження зерна» [1, с. 1]. В обліковій практиці на зернопереробних підприємствах частіше використовується саме термін «заготівельна діяльність», під яким розуміють усі перелічені заходи (послуги), тому надалі ми вважатимемо ці терміни рівнозначними та використовуватимемо їх одночасно.

З огляду на той факт, що більшість українських борошномельних підприємств спеціалізується на переробці давальницької сировини (тобто не вирощують і практично не закуповують власне зерно), то заготівельна діяльність є вагомим джерелом доходів цих підприємств. Ефективне управління витратами заготівельної діяльності дає змогу керівникам та власникам максимізувати прибутки. Процедура калькулювання собівартості послуг, що включаються до заготівельної діяльності зернопереробних підприємств, є надзвичайно важливим об'єктом управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам калькулювання собівартості продукції борошномельної галузі найбільшу увагу приділили українські вчені В.В. Сопко та О.В. Бойко [2]. Практично вони створили рекомендації для економістів та бухгалтерів зернопереробних підприємств, узагальнивши досвід вітчизняних КХП.

Проте сучасні економічні реалії висувають нові завдання та проблеми. На відміну від радянських часів, сьогодні менеджерам мало знати розмір витрат і доходів. Вони потребують облікової інформації для управління витратами, тому сучасні вчені не полишають дослідження теми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції борошномельної галузі. Серед останніх досліджень можна виділити праці А.О. Єрмакової, І.В. Луцюк, Ю.М. Пойди, К.М. Тростянської, І.В. Флорової та Ю.А. Димидової.

Однак дослідження публікацій згаданих науковців показало, що методика калькулювання собівартості заготівельної діяльності борошномельних підприємств детально не висвітлена.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення принципів та методологічних підходів до калькулювання собівартості послуг зі зберігання та транспортування зерна на борошномельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Собівартість продукції не лише виступає базою ціноутворення, але й є ключовим якісним показником, що характеризує рівень виробництва. Так, деякі вітчизняні науковці вважають, що рівень собівартості відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства загалом, так і кожного структурного підрозділу зокрема, а її зниження має велике народногосподарське значення, бо підвищує конкурентоспроможність продукції [3].

Для потреб фінансового та управлінського обліку собівартість розглядається як виражені в грошовій формі витрати, пов'язані з виробництвом продукції,

виконанням робіт і наданням послуг. Так, В.В. Сопко вважає, що всі речовини та сили природи, які були використані на виготовлення нового продукту праці, формують поняття «витрати», а безпосередньо грошовий вираз витрат на виробництво конкретного продукту можна називати собівартістю [4, с. 341].

Таким чином, калькулювання слід розуміти як методично вивірений процес розрахунку в грошовому вимірнику витрат і результатів будь-якого господарського процесу за встановленими статтями, що отримали назву калькуляційних. Калькуляція – внутрішній (як правило, затверджений галузевими інструкціями і (або) положенням з калькулювання продукції (робіт, послуг) конкретного підприємства) документ, в якому здійснюється калькулювання, а також відображаються його результати.

Калькулювання собівартості послуговується певними методологічними засадами, серед яких обов'язковими є:

– науково обґрунтована класифікація витрат з урахуванням галузевих, технологічних та інших особливостей підприємства;

– обов'язкове визначення об'єктів обліку витрат (продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат), об'єктів калькулювання (конкретні види продукції, робіт та послуг, собівартість яких повинна бути визначена) та калькуляційних одиниць (вимірник об'єкта калькулювання);

– вибір та нормативне закріплення методу розподілу загальновиробничих витрат;

– встановлення порядку розподілу витрат за періодами;

– вибір способів розрахунку собівартості конкретної калькуляційної одиниці [5].

Основою собівартості є витрати підприємства, відображені в бухгалтерському обліку. Однак безпосереднє визначення собівартості є функцією економіста або фахівця з управлінського обліку. Склад витрат і формування продукції (робіт, послуг) в бухгалтерському та управлінському обліку наведено на рис. 1.

Спочатку зернопереробні підприємства планують витрати та розраховують планову собівартість заготівельної діяльності [6]. Планування витрат дає змогу підприємству вирішити такі завдання:

– розрахування вартості ресурсів, необхідних для надання послуг, визначення обсягів закупівлі цих ресурсів;

– обчислення собівартості надання кожного виду послуг;

– проведення конкурентної політики ціноутворення;

– налагодження системи внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємстві;

– обґрунтування управлінських рішень щодо зміни видів надання послуг.

Для розрахунку планових показників застосовуються такі норми витрат:

– матеріальні (норми витрат матеріальних та енергетичних ресурсів, потреби в них, ціни);

– трансакційні (витрати на укладання договорів на матеріально-технічне постачання, обслуговування виробництва, встановлення господарських зв'язків);

– трудові (норми витрат праці, розрахунки чисельності та кваліфікаційного складу робітників, ставки та розцінки оплати праці);

– економічні (норми амортизації, єдиного соціального внеску, обов'язкові податкові платежі);

– втрат та убутку зерна [7].

В кінці кожного місяця розраховується фактична собівартість послуг заготівельної діяльності.

Як видно з рис. 1, під час визначення собівартості частина витрат потребує розподілу. Базу розподілу витрат підприємство визначає самостійно, враховуючи технологічні особливості виробництва. Для заготівельної діяльності борошномельні підприємства використовують такі бази розподілу (рис. 2).

Розглянемо, як відбувається розрахунок виробничої та повної собівартості у сфері заготівельної діяльності борошномельних підприємств.

Роботи (послуги) із заготівлі зерна розподіляються:

– за типом власності на зерно (власне, давальницьке, Аграрного фонду);

– за видами культур (зернові, зернобобові, технічні культури) з деталізацією за окремими культурами (пшениця, жито, ріпак, кукурудза тощо).

Деталізацію розподілу за культурами встановлює підприємство самостійно, виходячи з номенклатури культур.

Заготівельні послуги та послуги з перевалки розподіляються за стадіями робіт, які виконуються для надання кожної конкретної послуги та можуть бути виміряні та сплановані. Стадія – це операція або комплекс операцій, що виконуються на відокремленій групі обладнання, тобто лінії, витрати за якою можуть вимірюватись, плануватись та піддаватись контролю (табл. 1).

Калькуляційними одиницями по видах робіт (послуг) є:

– приймання з автотранспорту (залізничного транспорту) – 1 тонна прийнятого продукту;

– очищення – 1 тонно-процент очищеного продукту;

– сушіння – 1 тонно-процент осушеного продукту;

– зберігання – 1 тонно-місяць зберігання продукту;

– відвантаження з автотранспорту (залізничного транспорту) – 1 тонна відвантаженого продукту.

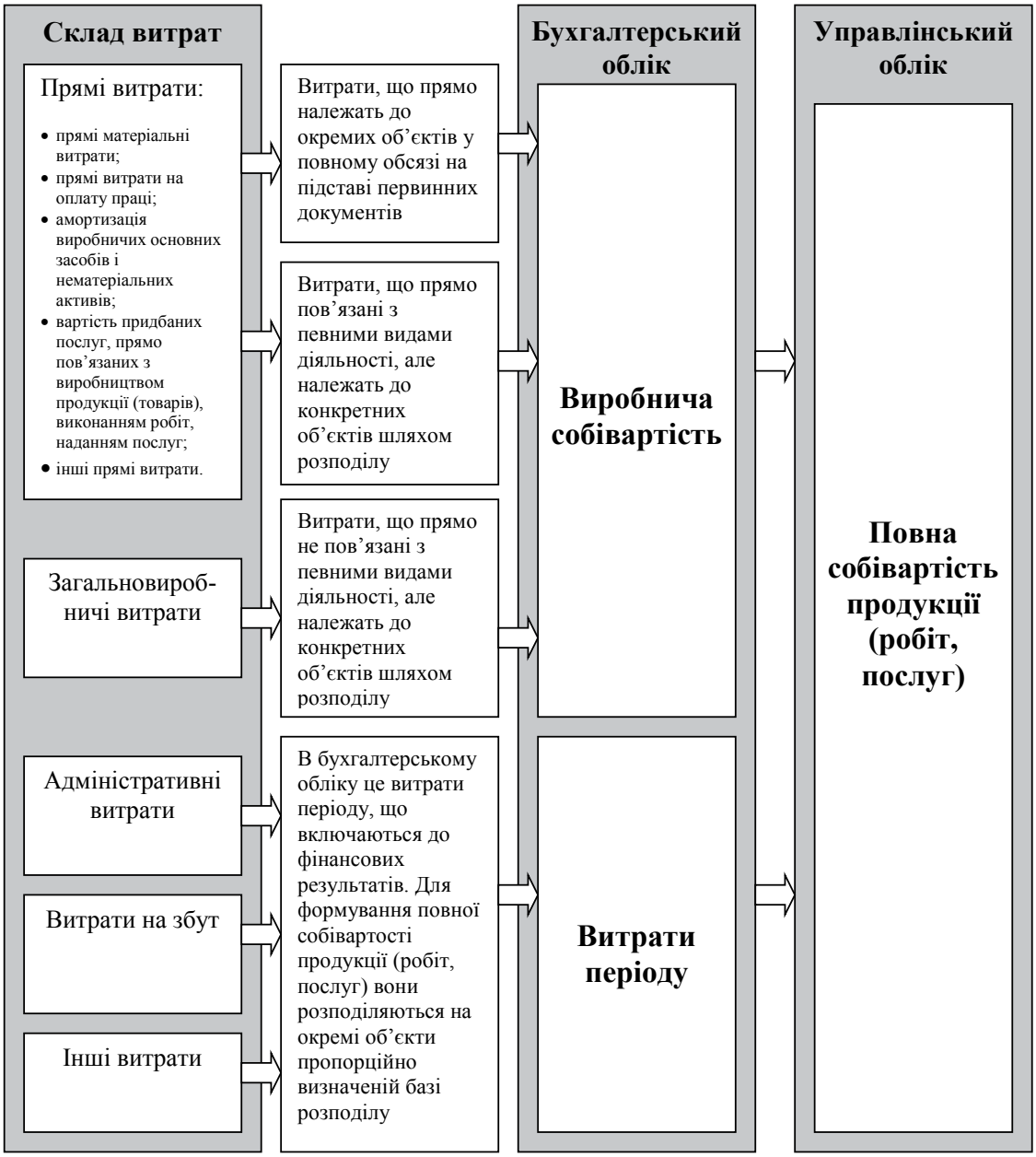


Рис. 1. Склад витрат і формування собівартості продукції (робіт, послуг)

Джерело: розроблено автором

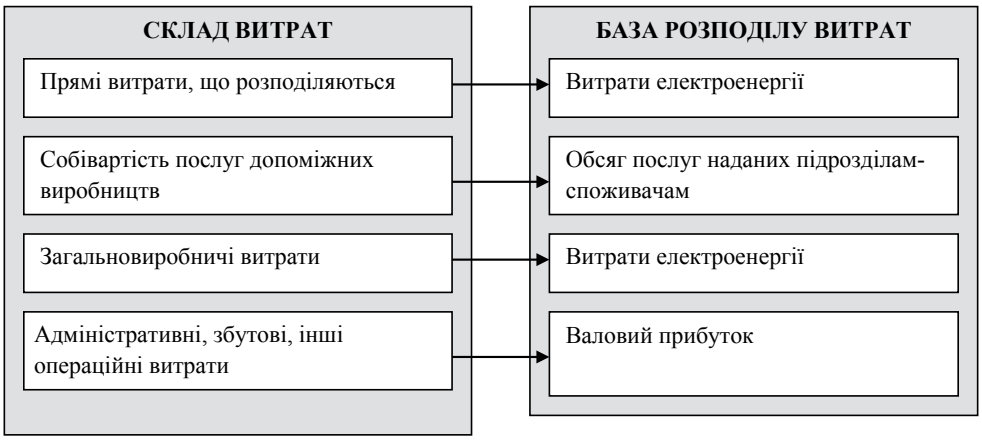


Рис. 2. Бази розподілу витрат для калькулювання собівартості послуг заготівельної діяльності та перевалки

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8; 9]

Таблиця 1

Розподіл послуг заготівельної діяльності борошномельних підприємств за окремими стадіями робіт

Роботи (послуги) заготівельної діяльності та первалки	Стадії робіт заготівельної діяльності та перевалки
Приймання зерна з автотранспорту, залізничного (водного) транспорту	– Розвантаження автотранспорту на елеваторі; – розвантаження залізничних вагонів на елеваторі; – переміщення зерна від точки розвантаження транспорту до силосів.
Очищення зерна, сушіння зерна, сушіння кукурудзи в качанах, обмолочення кукурудзи, калібрування кукурудзи	– Очищення; – сушіння; – обмолочення; – калібрування.
Зберігання зерна	Зберігання на елеваторі (сховищі).
Перевантаження зерна з автотранспорту на залізницю	Переміщення хлібопродукту від силосів до точки навантаження хлібопродукту на транспорт.
Відвантаження зерна на автотранспорт, залізницю (водний транспорт)	– Переміщення зерна від силосів до точки навантаження на транспорт; – навантаження автотранспорту на елеваторі (сховищі); – навантаження залізничних вагонів на елеваторі (сховищі); – навантаження водного транспорту.
Перевалка	– Розвантаження автотранспорту на елеваторі; – розвантаження залізничних вагонів на елеваторі; – переміщення зерна від точки розвантаження транспорту до силосів; – зберігання на елеваторі (сховищі) переміщення зерна від силосів до точки навантаження на транспорт; – навантаження автотранспорту на елеваторі (сховищі); – навантаження залізничних вагонів на елеваторі (сховищі); – навантаження водного транспорту.

Калькулювання собівартості робіт (послуг) заготівельної діяльності здійснюється шляхом розподілу витрат, понесених на виконання таких робіт (послуг). Прямі витрати заготівельної діяльності, що розподіляються, належать до робіт (послуг) за видами культур пропорційно витратам на електроенергію за розрахунковий період.

Виробнича собівартість заготівельної діяльності складається з таких статей калькуляції:

1) допоміжні матеріали;
2) паливо на технологічні цілі;
3) енергія на технологічні цілі (за умови відсутності окремих вимірювальних приладів та лічильників витрати енергії розподіляються за кожним з видів заготівельних робіт (послуг) відповідно до технологічної потужності та тривалості роботи агрегатів);
4) витрати на оплату праці (якщо робітники зайняті на кількох видах заготівельних робіт (послуг), витрати на оплату праці формуються шляхом розподілу основної та додаткової заробітної плати пропорційно витратам на електроенергію за розрахунковий період по кожному з видів заготівельних робіт (послуг));
5) відрахування на соціальні заходи;
6) амортизація (під час використання виробничого обладнання для надання декількох видів робіт (послуг) амортизація розподіляється пропорційно витратам на електроенергію за розрахунковий період по кожному з видів заготівельних робіт (послуг));
7) витрати на утримання та експлуатацію виробничих основних засобів;
8) інші прямі витрати;
9) загальновиробничі витрати [8; 9].

Калькулювання собівартості робіт (послуг) заготівельної діяльності здійснюється у два етапи:

– визначення виробничої собівартості;

– визначення повної собівартості (лише для потреб управлінського обліку; в бухгалтерському обліку не обчислюється).

Визначення виробничої собівартості заготівельних послуг здійснюється в такій послідовності:

1) розрахунок фактичних обсягів виконаних робіт (наданих послуг);
2) визначення фактичної собівартості допоміжних виробництв з розподілом витрат на змінні та постійні;
3) розподіл стадій робіт (перелічені в табл. 1) за об’єктами калькулювання;
4) розрахунок фактичної виробничої собівартості кожної заготівельної послуги:

– за кожною стадією робіт розраховуються прямі витрат у складі статей калькуляції (при цьому витрати розподіляють на змінні та постійні); якщо одна стадія робіт включається до декількох послуг, то витрати розподіляються по видах послуг пропорційно їхнім обсягам;

– визначається сума прямих витрат послуг, які включають одну стадію робіт, а саме очищення, сушіння, обмолот, калібрування кукурудзи, зберігання зерна;

– шляхом додавання витрат за всіма стадіями визначається загальна сума прямих витрат кожної заготівельної послуги;

– визначається сума понесених загальновиробничих витрат, що розподіляється між видами заготівельних робіт (послуг) пропорційно витратам електроенергії;

– шляхом додавання прямих витрат і розподілених загальновиробничих витрат визначають фактичну виробничу собівартість кожної заготівельної послуги;

5) формування калькуляції (документ визначеної форми) виробничої собівартості послуг із заготівлі.

Визначення повної собівартості робіт (послуг) заготівельної діяльності здійснюється в такій послідовності:

1) визначення суми непрямих витрат (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати та фінансові витрати); виділення у витратах на збут постійної та змінної частин;

2) розподіл непрямих витрат заготівельної діяльності за видами робіт (послуг) пропорційно валовому прибутку за плановий період;

3) визначення повної собівартості за видами робіт (послуг) з розподілом змінних та постійних витрат за кожним об'єктом калькулювання;

4) визначення повної собівартості на калькуляційній одиниці шляхом ділення повної собівартості на обсяги робіт (послуг).

Витрати, понесені на приймання, сушіння та очищення власного зерна, формують первісну вартість сировини (якщо зерно буде перероблене на продукцію) або первісну вартість товару (в разі здійснення комерційної діяльності з зерном). Витрати, понесені на зберігання власного зерна, формуються в складі інших операційних витрат пропорційно обсягам робіт (послуг) в періоді їх здійснення.

Перевалка – це спеціалізована послуга зернопереробних підприємств, що надається юридичним та фізичним особам (найчастіше в портових містах) і передбачає розвантажувально-навантажувальні роботи та зберігання зерна без подальшого розмелювання на борошно. Калькулювання собівартості робіт (послуг) з перевалки здійснюється задля визначення фактично понесених витрат на надання таких робіт (послуг) за встановленими статтями в конкретному періоді.

Об'єктом калькулювання є комплексна послуга з перевалки, яка включає окремі стадії (табл. 1).

Калькуляційною одиницею робіт (послуг) з перевалки є 1 тонна продукту перевалки. Коли строк зберігання хлібопродукту перевищує 1 місяць, протягом строку перевищення калькулюється окрема послуга зі зберігання хлібопродукту. Калькуляційною одиницею послуги зі зберігання є 1 тонно-місяць.

Витрати з перевалки по комплексах операцій включають такі статті калькуляцій:

– паливо на технологічні цілі;
– енергія на технологічні цілі;
– витрати з оплати праці;
– відрахування на соціальні заходи;
– амортизація;
– витрати на утримання та експлуатацію виробничих основних засобів;
– інші прямі витрати;
– загальновиробничі витрати;
– адміністративні витрати;
– інші операційні витрати;
– загальновиробничі витрати [8; 9].

Визначення виробничої та повної собівартості комплексної послуги з перевалки здійснюється в тій послідовності, що й заготівельна діяльність, за виключенням послуг з очищення, сушіння та перевантаження хлібопродукту.

На жаль, у борошномельній галузі переважно використовується система обліку витрат виробництва, в якій немає елементів системи контролю, що була б тісно пов'язана з організаційною структурою цих підприємств та давала змогу вести обчислення результатів виробництва (з урахуванням запланованого бюджету доходів) [10, с. 6]. Цю проблему можна вирішити через впровадження системи управлінського обліку.

Висновки з проведеного дослідження. Борошномельні підприємства калькулюють собівартість заготівельних послуг і послуг з перевалки з урахуванням своїх технологічних особливостей та за правилами, що затверджуються обліковою політикою підприємства. Для визначення виробничої собівартості заготівельні послуги та послуги з перевалки розподіляються на окремі стадії робіт. Кожний вид послуг має свою калькуляційну одиницю.

Планова калькуляція формується на підставі встановлених норм витрачання матеріалів, праці, нарахування амортизації, податкових внесків та втрат зерна. Фактична собівартість визначається наприкінці кожного місяця на підставі облікових даних. Повна собівартість цих послуг розраховується для задоволення потреб управлінського обліку та ціноутворення.

Вважаємо за доцільне створити та затвердити Положення з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), які стануть додатком до облікової політики. Це не лише систематизує обліково-калькуляційний процес, але й дасть вагомі аргументи перед фіскальними та іншими контролюючими органами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України від 4 липня 2002 р. № 37-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15.
2. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / за ред. В.В. Сопка, О.В. Бойка. Київ, 2003. 468 с.
3. Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. та ін. Економічний аналіз: навч. посібник / за ред. М.Г. Чумаченка. Київ, 2003. 556 с.
4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. Київ, 2000. 578 с.

5. Вороная Н.В., Чернишова Н.О., Свіриденко А.І. Об'єкти обліку витрат та об'єкти калькулювання. Податки і бухгалтерський облік. 2016. № 32. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32.

6. Кузнецова І.О., Богатирьов А.М., Відоменко І.О. Сучасні підходи щодо планування собівартості продукції борошномельних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. Т. 1. № 5. С. 22–26.

7. Лесных О.В., Овечкин А.Б. Бухгалтерский учет на предприятиях по хранению и переработке зерна. Санкт-Петербург, 2005. 288 с.

8. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики України від 9 липня 2007 р. № 373. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07?lang=ru.

9. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01.

10. Федосеева О.И. Учет затрат по местам их возникновения в условиях комплексного исползования сырья предприятиями мукомольной промышленности. Научный журнал КубГАУ. 2017. № 133(9). С. 1–25. URL: http://ej.kubagro.ru/2017/09/pdf/20.pdf.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002). The Law of Ukraine "On grain and grain market in Ukraine", [Online], available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15.

2. Sopko V.V., Boiko O.V. et al. (2003). Bukhhalterskyi oblik: finansovyi ta vnutrishnohospodarskyi [Financial and managerial accounting], Feniks, Kyiv, Ukraine.

3. Boliukh M.A., Burchevskyi V.Z., Horbatok M.I., Chumachenko M.H. et al. (2003). Ekonomichnyi analiz [Economic analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine.

4. Sopko V.V. (2000). Bukhhalterskyi oblik [Accounting], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. Voronaia N.V., Chernyshova N.O., Svirydenko A.I. (2016). "Objects of cost accounting and objects of calculation", Podatky i bukhhalterskyi oblik, no.32, [Online], available at: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32.

6. Kuznetsova I.O., Bohatyrov A.M., Vidomenko I.O. (2010). "Modern approaches to planning the production cost of flour mills", Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, vol. 1, no. 5, pp. 22–26.

7. Lesnyh O.V., Ovechkin, A.B. (2005). Buhgalterskij uchet na predprijatijah po hraneniju i pererabotke zerna [Accounting in enterprises for storage and processing of grain], SPb.: GIORD, Sankt-Peterburg, Russia.

8. Ministry of Industrial Policy of Ukraine (2007). "The Methodical recommendations on the formation of the product (works, services) cost in industry", available at: https://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07?lang=ru.

9. Ministry of Agrarian Policy of Ukraine (2001). "Methodical recommendations on planning, accounting and calculation of the product cost (works, services) of agricultural enterprises", available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01.

10. Fedoseieva O.I. (2017). "Accounting of cost on their location in the enterprises of milling industry under conditions of integrated use of raw materials", Nauchnyj zhurnal KubGAU, no. 133(9), pp. 1–25, available at: http://ej.kubagro.ru/2017/09/pdf/20.pdf.

Shcherbyna O.V.
Senior Instructor at Department of Economics and Management
Konotop Institute of Sumy State University

CALCULATION OF THE GRAIN STORAGE SERVICES COST OF FLOUR-MILLING FACTORIES

The purpose of the article is to synthesize principles and methodological approaches to calculating the cost of storing and transporting grain at flour mill facilities.

Methodology. The research used the methods of analysis and synthesis (research of the essence and sequence of calculations), abstract-logical (theoretical generalizations and formulation of conclusions), monographic (research of the category “cost” and the peculiarities of its formation in relation to the services of flour mill enterprises). In the process of research, a systematic approach was also used to substantiate the need for systematization and internal regulation of the cost-determining methodology. The information base of the study consisted of legislative acts, scientific works of domestic economists and accountants, Internet resources and internal documents on the calculation of the cost of individual flour mill enterprises.

Results. Grain storage is a complex of measures that includes the acceptance, processing, storage, and shipment of grain. In the practice of accounting and management accounting of grain processing companies, it was called “harvesting and transshipment.” Efficient management of the costs of harvesting activities allows managers and owners of flour mills to maximize profits. The correct, well-regulated calculation methodology allows not only to obtain the real cost of specific services, on the basis of which the market price of these services will be calculated, but also reduce the cost of working time to conduct cost calculations.

The basis for cost is the costs of the enterprise, reflected in the accounting. However, the direct determination of cost is a function of an economist or a specialist in management accounting.

Grain storage services are divided into separate types (grain reception from transport, cleaning, drying, storage, transshipment of grain to other transport, grain shipment). For each type of service, a specific costing unit is set up. The cost of a particular service is formed by summing up the cost of individual work within the service.

The calculating articles are determined on the basis of laws and regulations. Planned costing is formed on the basis of established norms of expenditure of materials, labour, and accrual of depreciation, tax payments, and natural losses of grain. The actual cost is determined at the end of each month on the basis of accounting information. The calculation consists of two steps: the calculation of the production cost and the calculation of the full cost. The full cost of these services is calculated only for the needs of managerial accounting and pricing.

Expenses that require distribution are transferred to the cost of specific services in proportion to the chosen distribution base.

Practical implications. The results of this study can be implemented at flour-mill facilities in management accounting. Grain processing enterprises calculate the cost of grain storage services taking into account their technological features. We recommend that enterprises develop and approve their own Regulations on the planning, accounting, and calculation of the cost of products (works, services), which will become an appendix to the Accounting Policy. This will formalize the process of determining the cost and provide it with additional legal justification.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRICULTURAL HOUSEHOLDS

УДК 368:519.86

Костенко Д.Ю.
студент
Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського
Цеслів О.В.
к.т.н., доцент кафедри
математичного моделювання
економічних систем
Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського

У статті досліджено інноваційну модель ефективного розвитку сільського господарства, яка заснована на технічному та технологічному переоснащенні галузі. Проаналізовано стан сільського господарства в Україні. Змодельовані дві стратегії розвитку підприємства. Перша стратегія базується на впровадженні інноваційної технології системи «Розумна ферма», а друга – на основі інноваційної технології «Розумна теплиця». Для оптимального розподілу коштів використовується метод динамічного програмування. В результаті дослідження отримано оптимальний план розподілу ресурсів між стратегіями, який принесе максимальний дохід за п'ять років.

Ключові слова: *сільське господарство, стратегії розвитку, інноваційні технології, оптимальний розподіл, максимальний дохід.*

В статье исследована инновационная модель эффективного развития сельского хозяйства, которая основана на техническом и технологическом переоснащении отрасли. Проанализировано состояние сельского хозяйства в Украине. Смоделированы две стратегии развития предприятия. Первая стратегия базируется на внедрении инновационной технологии системы «Умная ферма», а вторая – на основе инновационной технологии «Умная теплица». Для оптимального распределения средств используется метод динамического программирования. В результате исследования получен оптимальный план распределения ресурсов между стратегиями, который принесет максимальный доход за пять лет.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, стратегии развития, инновационные технологии, оптимальное распределение, максимальный доход.*

The article is devoted to an innovative model of effective agricultural development, which is based on the technical and technological equipment of the industry. The state of agriculture in Ukraine is analyzed. Two strategies for enterprise development are modeled. The first strategy will be based on the introduction of the innovative technology of the "Smart Farm" system, and the second strategy is based on the innovative technology "Smart Greenhouse". To optimally allocate funds, a dynamic programming method is used. The result of the study was the optimal plan for allocating resources among the strategies that will bring the maximum income in five years.

Key words: *agriculture, development strategies, innovative technologies, optimal distribution, maximum income.*

Постановка проблеми. У сільському господарстві Україні останніми роками відбуваються певні досягнення, але є багато невирішених питань, зокрема в дослідженні впровадження інноваційних технологій.

Україна має найбільшу площу сільськогосподарських земель в Європі у приблизно 41 млн. га землі, з яких 32,5 млн. га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Родючі ґрунти та помірний клімат дають українським виробникам сильні конкурентні переваги. Нині Україна є світовим лідером на ринку експорту соняшникової олії та ячменю.

Останніми роками країна виробляє близько 40–50 млн. т зерна на рік та відновила свій статус найбільшого постачальника зерна на світові ринки. У 2016 р. вона зібрала рекордний врожай зернових, а саме 66 млн. т. За рахунок низьких витрат виробництва (дешева робоча сила, низькі орендні ставки на землю) українські агрохолдинги мають більш високу ефективність порівняно зі світовими лідерами галузі. Родючі ґрунти дають змогу досягти порівняно високої врожайності.

Значної уваги потребують фермерські господарства, оскільки тут є низка таких проблем: нові технології та технічне забезпечення є недоступним для більшості фермерів через їх високу вартість; відсутній стартовий капітал, на основі якого можна було би побудувати ефективне виробництво. Цю проблему можна вирішити шляхом надання фермерам пільгових кредитів зі зниженими відсотковими ставками. Обов'язково необхідно забезпечити гарантії збуту виготовленої сільськогосподарської продукції за вигідними цінами, створити умови, за яких фермерські господарства матимуть можливість змінювати свою технічну базу на більш сучасну.

Значна частка сільськогосподарської продукції в Україні виробляється дрібними господарствами. У структурі вітчизняного сільського господарства вони виробляють 52,2% валової продукції. Більшість доходів малих фермерських господарств (93%) забезпечується продажом продукції рослинництва. Сьогодні фінансова підтримка сільського господарства здійснюється переважно через комплекс програм, метою яких є підвищення ефек-

тивності виробництва та забезпечення прибутку виробникам сільськогосподарської продукції.

Державою розроблено програму, яка спрямована на розвиток сільського господарства в Україні. Це Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., яка націлена на комплексне проведення низки реформ, на які вже довгий час чекають виробники сільськогосподарської продукції, аграрний бізнес та сільське населення.

В Україні 90% фруктів та овочів виробляються на невеликих фермах та домашніх господарствах.

Першою великою проблемою таких малих підприємств та ферм є доступ до землі, тому що законодавства, що регулює ринок землі, нині не існує. Друга велика проблема дрібних господарств стосується доступу до фінансів. Готовність банків кредитувати дрібні підприємства обмежена. Це є проблемою не тільки в України, адже з нею стикаються невеликі ферми в багатьох країнах.

Інноваційний процес у сільському господарстві має низку особливостей порівняно з іншими сферами господарювання:

– тривалий процес розроблення інновацій;

– як правило, поліпшуючий характер інновацій (він пов'язаний з їх орієнтацією на підвищення врожайності, продуктивності об'єкта, а не на винахід принципово нового);

– дослідження живих організмів (рослин, тварин, мікроорганізмів);

– ведуча роль науково-дослідних установ;

– залежність від природної зони та кліматичних умов.

Інноваційна діяльність є важливою складовою сталого розвитку сільського господарства. Загалом структуру інноваційної діяльності в сільському господарстві можна представити у вигляді чотирьох основних етапів, а саме створення наукових розробок; поширення інновацій; освоєння інновацій у виробництві; оцінювання ефективності інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та науково-практичні засади підвищення ефективності роботи й зростання рівня конкурентоспроможності галузі сільського господарства розглядаються в наукових працях В.Я. Амбросова [2, с. 254], В.Г. Андрійчука [3, с. 105], П.П. Борщевського [4, с. 50], О.Д. Муляр [5, с. 50], О.І. Здоровцова [6, с. 200], В.В. Зіновчука [7, с. 405], М.В. Зось-Кіора [8, с. 15], М.П. Денисенка [9, с. 343], М.Ю. Коденської [10, с. 245], П.Т. Саблука [11, с. 322], О.М. Шпичака [12, с. 152].

Незважаючи на велику кількість робіт, розвиток інноваційних технологій в сільському господарстві потребує особливої уваги та дослідження.

Постановка завдання. Сільськогосподарське підприємство розглядає дві інноваційні стратегії для вирощування певних рослинницьких культур, а саме картоплі, плодових та ягідних культур і полуниці. На інноваційний розвиток підприємства виділено 500 тисяч гривень з бюджету підприємства. Необхідно сформувати інноваційні стратегії розвитку сільського підприємства на 5 років, щоб отримати максимальний прибуток.

Перша стратегія базується на впровадженні інноваційної технології системи «Розумна ферма», сутність якої полягає в збиранні інформації щодо замовників на наступний рік, на базі чого формується план вирощування культур.

Друга стратегія базується на основі інноваційної технології «Розумна теплиця». «Розумна теплиця» – це інноваційна система управління, яка сама контролює температуру, освітлення, готує живильний розчин для рослин та керує поливом. Найголовнішим є те, що все контролюється зі смартфона або планшета, що має доступ до Інтернету. «Розумна теплиця» працює самостійно. Система дає можливість вести віддалений моніторинг, аналізувати процеси та прогнозувати врожайність.

Комплекс складається з низки пристроїв з датчиками. В теплиці їх має бути більше десяти залежно від площі об'єкта. Вони знімають показники один раз на хвилину, тому в теплиці завжди підтримується актуальний клімат та освітлення. Встановлена веб-камера передає зображення на смартфон та екрани технічного центру компанії. Споживач має повний контроль ситуації в теплиці на віддаленій відстані та може змінювати внутрішні умови за необхідності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розвитку двох напрямів сільськогосподарського підприємства на 5 років виділено x коштів. Кількість коштів y, вкладених в перший напрям, дає змогу отримати прибутків за один рік $\phi(y) = y^2$ та зменшує інвестиції до величини $\psi(y) = 0{,}85y$. Кількість ресурсів $x - y$, вкладених в другий напрям, за рік дає дохід $\xi(x - y) = 2(x - y)^2$ і зменшує ресурси до величини $\rho(x - y) = 0{,}45(x - y)$.

Треба так розподілити виділені ресурси між стратегіями по роках на період 5 років, щоби повний дохід був максимальним.

Витрати на об'єкт «Розумна теплиця» та його експлуатацію на рік матимуть такі показники:

– електрика: 50 000 кВт., або 81 000 грн.;

– вода: 150 м^3, або 4 000 грн.;

– сервісне обслуговування: 48 000 грн.

Загальна сума витрат становить 133 000 грн. На рис. 1 наведені витрати проекту.

Врожай полуниці в рік в середньому складе 7 200 кг. Виходячи з графіка рис. 3, визначаємо, що середня ціна полуниці за рік становить 200 грн.

Отже, дохід за рік складе 7 200 кг * 200 грн. = = 1 440 000 грн. Підсумуємо перераховані вище витрати за рік, а саме 133 000 грн. Чистий прибуток (середній показник) за рік складатиме 1 440 000 грн. – 133 000 грн. =1 307 000 грн. Отже, приклад вирощування полуниці – це нова можливість рентабельного інвестування.

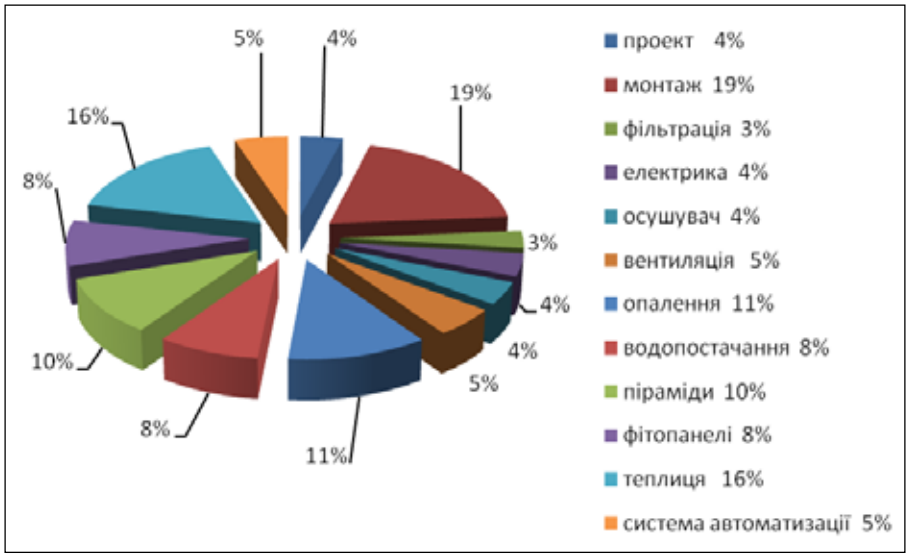


Рис. 1. Перелік витрат на проект

Модель буде спиратись на такі дані, які нам відомі: ціни на сільськогосподарську продукцію (табл. 1), витрати, пов'язані з процесом вирощування зазначених культур (табл. 2).

Для розв'язання задачі використовується метод динамічного моделювання. Особливості математичної моделі динамічного програмування полягають в такому:

1) задача оптимізації формується як кінцевий багатокроковий процес управління;

2) показник ефективності або критерій оптимальності операції визначається цільовою функцією, яка є адитивною від кожного кроку оптимізації (1):

$$F(\bar{X}) = \sum_{k=1}^{n} \phi_k(S_{k-1}, x_k); \qquad (1)$$

3) вибір управління x_k на кожному кроці залежить тільки від стану системи до цього кроку S_{k-1} та не впливає на попередні кроки (немає зворотного зв'язку);

4) стан системи S_k після кожного кроку управління залежить тільки від попереднього стану системи S_{k-1} та керуючого впливу x_k (відсутність післядії), що може бути записано у вигляді рівняння стану системи (2):

$$S_k f(S_{k-1}, x_k), k = 1, n; \qquad (2)$$

5) на кожному кроці управління x_k залежить від кінцевого числа керуючих змінних, а стан системи S_k залежить від кінцевого числа параметрів;

6) оптимальне управління є арифметичним вектором $\overline{X}^*$, який визначається послідовністю оптимальних покрокових управлінь: $\overline{X} = (x_1, x_2, ..., x_n)$, число яких визначає кількість кроків задачі.

Розіб'ємо період часу 5 років на п'ять етапів, причому кожний етап складає один рік.

Таблиця 1

Показники врожайності та ціни на полуницю, яку вирощують в теплиці протягом року

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень
Урожайність	100	100	300	600	800	900	900	900	900	800	600	300
Ціна	420	370	280	170	150	20	30	50	60	70	380	400

Таблиця 2

Порівняння цін на окрему сільськогосподарську продукцію в Україні станом на 1 січня 2016 р. та 1 січня 2017 р.

Найменування	Рік		Відхилення	
	2016	2017	+/–	%
Культури зернові та зернобобові, грн./т	3 590,1	5 512,8	+1 922,7	+53,0
Насіння культур олійних, грн./т	8 106,9	9 767,1	+1 660,2	+20,5
Картопля, грн./т	3 936,7	3 742,3	–194,4	–4,9
Культури плодові та ягідні, грн./т	6 480,5	5 365,4	–1 115,1	–17,2
Сільськогосподарські тварини (у живій масі), грн./т	22 715,5	24 178,8	+1 463,3	+6,4

Джерело: складено на основі джерела [14]

Показник ефективності k-го кроку дорівнює (3):

$$F_k = y_k + 2(y^{k-1} - y_k) = -y_k + 2x^{k-1}. \quad (3)$$

Рівняння стану приймає такий вигляд (4):

$$x_k = 0,85y_k + 0,45(x^{k-1} - y_k) = 0,4y_k + 0,45x^{k-1}. \quad (4)$$

Пошук оптимального розв'язання почнемо з п'ятого етапу, на початок якого треба розподілити залишок ресурсів x_4 між першою та другою стратегіями. Для цього треба визначити оптимальну кількість ресурсів y_5, які треба вкласти в першу стратегію, щоби шляхом вкладення $x_4 - y_5$ ресурсів в другу стратегію отримати максимальний дохід на п'ятому етапі.

Тоді рекурентні співвідношення Беллмана запишуться так (5–6):

$$F_5(x^4) = \max_{0 \le y_5 \le x^4} (-y_5 + 2x^4); \quad (5)$$

$$F_k(x^{k-1}) = \max_{0 \le y_k \le x^{k-1}} (-y_k + 2x^{k-1} + F_k x_{k+1}(0,4x_k + 0,45x^{k-1}). \quad (6)$$

Проведемо умовну оптимізацію для 5 кроку (7):

$$F_5(x^4) = \max_{0 \le y_5 \le x^4} (-y_5 + 2x^4) = 2x^4. \quad (7)$$

Оскільки показник ефективності $F_5(x^4)$ є лінійною функцією відносно x_5, а ця змінна входить у вираз зі знаком мінуса, то він достигає максимуму на початку інтервалу $0 \le y_5 \le x^4$ за $y_5 = 0$.

Отже, максимальний дохід на останньому етапі досягається тоді, коли на початку цього етапу всі засоби, що залишились після четвертого етапу, вкладені в розвиток другої стратегії.

Якщо припустити, що на початок четвертого етапу треба розподілити між стратегіями залишок ресурсів x^3, то потрібно визначити оптимальну кількість для y^4, що треба вкласти в першу стратегію, щоби шляхом вкладення $x^3 - y^4$ коштів в другу стратегію одержати максимальний дохід на четвертому етапі. Цей дохід визначається за формулою (8):

$$F_4(x^3) = \max_{0 \le y_4 \le x^3} [-y_4 + 2x^3 + F_5(0,4x_4 + 0,45x^3)] =$$
$$= -0,2y_4 + 2,9x^3 = 2,9x^3. \quad (8)$$

Показник ефективності $F_4(x^3)$ є лінійною функцією відносно x_4, ця змінна входить у вираз зі знаком мінуса, тому він достигає максимуму в початку інтервалу $0 \le y_4 \le x^3$ за $y_4 = 0$.

Максимальний дохід на четвертому етапі досягається тоді, коли на початку четвертого етапу всі ресурси, що залишились після третього етапу, вкладені в розвиток другої стратегії.

Перейдемо до третього етапу. Припустимо, що на початку цього етапу треба розподілити між стратегіями залишок ресурсів x^2. Визначимо оптимальну кількість ресурсів y^3, які треба вкласти в першу стратегію, щоби шляхом вкладення $x^2 - y^3$ засобів в другу стратегію отримати максимальний дохід на третьому етапі. Цей дохід визначається за формулою (9):

$$F_3(x^2) = \max_{0 \le y_3 \le x^2} [-y_3 + 2x^2 + F_4(0,4x_3 + 0,45x^2)] =$$
$$= 0,16y_3 + 3,305x^2 = 3,465x^2. \quad (9)$$

Показник ефективності $F_3(x^2)$ є лінійною функцією відносно x_3, а ця змінна входить у вираз зі знаком плюса, тому він досягає максимуму в кінці інтервалу $0 \le y_3 \le x^2$ за $y_3 = x^2$.

Звідси випливає, що максимальний дохід на третьому етапі досягається тоді, коли на початку третього етапу всі ресурси, що залишились після другого етапу, вкладені в розвиток першої галузі.

Якщо припустити, що на початку другого етапу треба розподілити між стратегіями залишок засобів x^1, то потрібно визначити оптимальну кількість для y^3, яку треба вкласти в першу стратегію, щоби шляхом вкладення $x^1 - y^2$ засобів в другу стратегію одержати максимальний дохід на четвертому етапі. Цей дохід визначається за формулою (10):

$$F_2(x^1) = \max_{0 \le y_2 \le x^1} [-y_2 + 2x^1 + F_3(0,4x_2 + 0,45x^1)] =$$
$$= 0,38y_2 + 3,56x^1 = 3,945x^1. \quad (10)$$

Оскільки показник ефективності $F_2(x^1)$ є лінійною функцією відносно x_2, а ця змінна входить у вираз зі знаком плюса, то він досягає максимуму в кінці інтервалу $0 \le y_2 \le x^1$ за $y_2 = x^1$.

Отже, максимальний дохід на другому етапі досягається тоді, коли на початку другого етапу всі ресурси, що залишились після першого етапу, вкладені в розвиток першої галузі.

Перейдемо до першого етапу. Визначимо оптимальну кількість ресурсів y_1, які требі вкласти в першу стратегію, щоби шляхом вкладення $x - y_1$ засобів в другий напрям одержати максимальний дохід на першому етапі. Цей дохід визначиться за формулою (11):

$$F_1(x^0) = \max_{0 \le y_1 \le x^{01}} [-y_1 + 2x^0 + F_2(0,4x_1 + 0,45x^0)] =$$
$$= 0,578y_1 + 3,775x^0 = 4,353x^0. \quad (11)$$

Оскільки показник ефективності $F_1(x^0)$ є лінійною функцією відносно x_1, а ця змінна входить у вираз зі знаком плюса, то він досягає максимуму в кінці інтервалу $0 \le y_1 \le x^0$ за $y_1 = x^0$.

Це означає, що якщо на першому етапі всі ресурси вкласти в розвиток першого напряму, то на цьому етапі матимемо максимальний дохід.

План оптимального розподілу ресурсів, який принесе максимальний дохід від вкладених коштів за п'ять років, є таким: протягом перших трьох років кошти треба вкладати в розвиток тільки першого напряму, а впродовж двох останніх – тільки в розвиток другого напряму.

Якщо для розвитку першої та другої стратегій на 5 років виділено 500 000 грн., то оптимальний розподіл цих коштів буде таким, що наведений в табл. 3.

За такого розподілу грошових ресурсів на п'ять років буде одержаний максимальний дохід, який становитиме 2 176 731,25 грн.

Висновки з проведеного дослідження. У статті проаналізовано сучасний стан сільського господарства України. Розглянуто інноваційну модель ефективного розвитку сільського господарства України «Розумна теплиця». Описано дві стратегії розвитку підприємства. Перша стратегія – це впровадження інноваційної технології системи «Розумна ферма»,

Таблиця 3

План оптимального розподілу ресурсів

Період	Кошти	Стратегія I	Стратегія II	Залишок	Прибуток
1	500 000	500 000	0	425 000	500 000
2	425 000	425 000	0	361 250	425 000
3	361 250	361 250	0	307 062,5	361 250
4	307 062,5	0	307 062,5	138 178,13	614 125
5	138 178,13	0	138 178,125	621 80,16	276 356,25
Всього					2 176 731,25

сутність якої полягає в збиранні інформації щодо замовників на наступний рік, на базі чого формується план вирощування культур. Друга стратегія – це інноваційна технологія «Розумна теплиця», яка описана в роботі. Для оптимального розподілу коштів використовується метод динамічного програмування. Результатом роботи є оптимальний план розподілу ресурсів на п'ять років.

Подальша робота полягає в дослідженні впровадження інноваційних технологій в усіх напрямах діяльності сільськогосподарських підприємств, що сприятиме зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат, зниженню собівартості сільськогосподарської продукції, нарощуванню обсягів, підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт аграрного сектору України. URL: http://agroua.net.

2. Ринкова трансформація економіки АПК. Ч. 2. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. Київ: ІАЕ УААН, 2002. 754 с.

3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 290 с.

4. Савченко О.Ф. Економіка природокористування: курс лекцій / ред. П.П. Борщевський. Бердянськ: БДПІ, 2000. 71 с.

5. Муляр О.Д. Еволюція теорії інновацій та її розвиток в аграрній сфері виробництва. Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2011. № 2(2). С. 50–61.

6. Здоровцов О.І., Касьянов Л.І., Мацибора В.І., Шиян В.Й. Економіка сільського господарства: підручник / за ред. О.І. Здоровцова. Київ: вид-во УСГА, 1993. 320 с.

7. Саблук П.Т., Малік М.Й., Зіновчук В.В. та ін. Основи аграрного підприємництва: монографія / за ред. М.Й. Маліка. Київ: Ін-т аграр. економіки, 2001. 581 с.

8. Соколова Н.С. Управління якістю і конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств в умовах інтеграції та глобалізації економіки: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04; наук. конс. М.В. Зось-Кіор; Луган. нац. аграр. ун-т. Луганськ, 2010. 20 с.

9. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник для студ. вищих навч. закл. / за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. 2-ге вид., перероб. Київ: б. в., 2005. 424 с.

10. Методичні підходи щодо інвестування розвитку цукробурякового виробництва: методичні вказівки / підгот.: М.Ю. Коденська. Київ: б. в., 2005. 44 с.

11. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: посіб. у питаннях і відповідях. Київ: ІАЕ, 1999. 532 с.

12. Шпичак О.М. Теорія, методика, аналіз ефективності діяльності аграрних підприємств: рецензія. Економіка АПК. 2006. № 3. С. 152–154.

13. Офіційний сайт Міністерства агропромислової політики України. URL: http://www.minagro.kiev.ua.

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

15. Цеслів О.В. Дослідження динамічної моделі управління запасами. Вісник КНУТД. 2006. № 6.

REFERENCES:

1. Ofitsiinyi sait Ahrarnoho sektoru Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://agroua.net.

2. Rynkova transformatsiia ekonomiky APK [Tekst]. Ch. 2. Pidvyshchennia efe-ktyvnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva / za red. P.T. Sabluka, V.Ya. Ambrosova, H.Ye. Maznieva. – K.: IAE UAAN, 2002. – 754 s.

3. Efektyvnist diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv: teoriia, metodyka, analiz: monohrafiia / V.H. Andriichuk. – K.: KNEU, 2005. – 290 s.

4. Ekonomika pryrodokorystuvannia [Tekst]: kurs lektsii / O.F. Savchenko; red. P.P. Borshchevskyi. Berdiansk: BDPI, 2000. – 71 s.

5. Evoliutsiia teorii innovatsii ta yii rozvytok v ahrarnii sferi vyrobnytstva / O.D. Muliar // Visnyk Zhytomyrskoho natsionalnoho ahroekolohichnoho uni-versytetu. – 2011. – № 2(2). – S. 50–61.

6. Ekonomika silskoho hospodarstva [Tekst]: pidruchnyk / O.I. Zdorovtsov, L.I. Kasianov, V.I. Matsybora, V.Y. Shyian; za red. O.I. Zdorovtsova. – K.: Vyd-vo USHA, 1993. – 320 s.

7. Osnovy ahrarnoho pidpryiemnytstva [Tekst]: monohrafyia / avt. kolektyv: P.T. Sabluk, M.Y. Malik, V.V. Zinovchuk ta in.; za red. M.Y. Malika. – K.: In-t ahrar. ekonomiky, 2001. – 581 s.

8. Upravlinnia yakistiu i konkurentospromozhnistiu produktsii ahrarnykh pidpryiemstv v umovakh intehratsii ta hlobalizatsii ekonomiky [Tekst]: avtoref. dys. kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 / N.S. Sokolova; nauk. kons. M.V. Zos-Kior; Luhan. nats. ahrar. un-t. – Luhansk, 2010. – 20 s.

9. Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Tekst]: uchebnyk / Pidruchnyk dlia stud vyshchykh navch. zakl.; za red. O.I. Volkova, M.P. Denysenka. – 2-e vyd., pererob. – K.: b. v., 2005. – 424 s.

10. Metodychni pidkhody shchodo investuvannia rozvytku tsukroburiakovoho vy-robnytstva [Tekst]: metodycheskye ukazanyia; pidhot. M.Yu. Kodenska. – K.: b. v., 2005. – 44 s.

11. Reformuvania ta rozvytok pidpryiemstv ahropromyslovoho vyrobnytst-va [Tekst]: posib. u pytanniakh i vidpovidiakh / In-t ahrar. ekonomiky UAAN; za red. P.T. Sabluka. – K.: IAE, 1999. – 532 s.

12. Teoriia, metodyka, analiz efektyvnosti diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Tekst]: retsenzyia / O.M. Shpychak// Ekonomika APK. – 2006. – № 3. – S. 152–154.

13. Ofitsiinyi sait Ministerstva ahropromyslovoi polityky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.minagro.kiev.ua.

14. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

15. Tsesliv O.V. Doslidzhennia dynamichnoi modeli upravlinnia zapasamy / O.V. Tsesliv // Visnyk KNUTD, № 6, 2006.

Kostenko D.Yu.
Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Tsesliv O.V.
Candidate of Technical Sciences, Senior Lecturer at Department of
Mathematical Sciences Modeling of Economic Systems
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRICULTURAL HOUSEHOLDS

The article analyzes the state of agriculture in Ukraine. An innovative model of effective agricultural development, based on the technical and technological equipment of the industry, was introduced.

Ukraine has the largest area of agricultural land in Europe with approximately 41 million hectares of land, of which 32.5 million hectares are used for growing crops.

The innovative process in agriculture has a number of peculiarities in comparison with other spheres of management, namely:

– long process of innovation development;

– innovations focused on increasing the productivity, productivity of the object, and not on the invention of a fundamentally new one;

– research of living organisms;

– meaningful role of research establishments;

– dependence is on a natural zone and climatic terms.

Several innovations in the agricultural market are considered. In particular, Green IQ is a new project of the Green Garden Group, whose main activity is the industrial cultivation of greenery, spicy herbs, berries and vegetables by the airport method. The “Reasonable” greenhouse is an innovative control system that controls temperature, lighting, prepares a nutrient solution for plants and manages watering. Most importantly, everything is controlled from a smartphone or tablet with Internet access. “Reasonable” greenhouse works independently. The system allows remote monitoring, analysis of processes and forecasting yields. The economic efficiency of the technology is proved in the work on the example of growing strawberries.

The study simulates two strategies for enterprise development. The first strategy is based on the implementation of innovative technology of the Smart Farm system, the essence of which is to collect information about customers for the next year, based on this information, a plan is being developed for growing the products for the following year. The second strategy is based on the innovative technology “Reasonable greenhouse”.

For optimal distribution, the dynamic programming method is used.

Found at each stage conditionally optimal solutions. The process of optimal allocation of resources, in which we get the maximum return on investment over the five years, is that during the first three years, funds have to be invested in the development of the first strategy, and over the past two years, in the development of the second strategy.

As a result of the study, an optimal plan for allocating resources between strategies has been obtained, which will bring the maximum income over five years.

The introduction of innovative technologies in all areas of agricultural enterprises will contribute to: increasing labor productivity, saving various types of resources, reducing costs and reducing the cost of agricultural products, increasing volumes and improving the efficiency of agricultural production.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КОНСТРУКТ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА У КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

METHODOLOGICAL CONSTRUCT OF THE MODEL OF REGULATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

УДК 338.43:330.34

Пінчук А.О.
к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет

У статті запропоновано науково-методичні положення щодо формування моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації на засадах загальної концепції розвитку соціо-еколого-економічних систем з урахуванням передумов, принципів, єдиної системи забезпечення реалізації цілей моделі, що включає в себе концепцію сталого розвитку, інноваційно-інвестиційні стратегії, інноваційну політику, механізми регулювання діяльності сільського господарства. Встановлено, що формування ефективної моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації на засадах адаптивності та здатності забезпечувати синергетичний ефект можливе за умови забезпечення балансу в компонентах різних потенціалів з орієнтацією на природний потенціал.

Ключові слова: *сільське господарство, регулювання, сталий розвиток, модель, конкурентоспроможність, інновації.*

В статье предложен научно-методические положения по формированию модели регулирования устойчивого развития сельского хозяйства в контексте диджитализации на основе общей концепции развития социо-эколого-экономических систем с учетом предпосылок, принципов, единой системы обеспечения реализации целей модели, включающей в себя концепцию устойчивого развития, инновационно-инвестиционные стратегии, инновационную политику, механизмы регулирования деятельности сельского хозяйства. Установлено, что формирование эффективной модели регулирования устойчивого развития сельского хозяйства в контексте диджитализации на основе адаптивности и способности обеспечивать синергетический эффект возможно при условии обеспечения баланса в компонентах различных потенциалов с ориентацией на природный потенциал.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, регулирование, устойчивое развитие, модель, конкурентоспособность, инновации.*

The article proposes scientific and methodological provisions for the formation of a model for regulating sustainable agricultural development in the context of digitalization on the basis of the general concept of socio-ecological and economic systems, taking into account the prerequisites, principles, a single system to ensure the goals of the model. innovation and investment strategies, innovation policy, mechanisms for regulating agricultural activities. It is established that the formation of an effective model of regulation of sustainable agricultural development in the context of digitalization on the basis of adaptability and the ability to provide a synergistic effect is possible provided a balance in the components of different potentials with a focus on natural potential.

Key words: *agriculture, regulation, sustainable development, model, competitiveness, innovations.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції діджиталізації національної економіки не обмежуються відповідними техніко-технологічними процесами, а полягають в їх надзвичайно складному симбіозі, що вимагає узгодження перманентних суспільних вимог та потреб шляхом ефективної переорієнтації механізмів регулювання діяльності суб'єктів господарювання на сталий розвиток. Сільському господарству у контексті діджиталізації як складній відкритій системі властиві загальні закономірності розвитку, які перебувають під впливом екзогенних (глобалізаційні та модернізаційні процеси) та ендогенних (матеріальні блага, кадрові ресурси, товарні відносини тощо) флуктуаційних параметрів. Негативні тенденції у функціонуванні сільського господарства України обумовлені сукупністю об'єктивно-суб'єктивних факторів, а саме: втрата державою лідерських позицій на міжнародних аграрних ринках, низький рівень економічної свободи й результативності інноваційної діяльності, неефективність реформ в сільському господарстві та ін. Зважаючи на вищесказане, аграрну спеціалізацію України та умови діджиталізації постає актуальна проблема нейтралізації загроз деградації сільського господарства та використання потенційних можливостей забезпечення його сталого розвитку, вирішення якої передбачає формування резонансної представленим умовам моделі регулювання сталого розвитку шляхом зміни парадигми мислення в суспільстві та позиціювання сільського господарства як засобу стійкого зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку науково-методологічних положень та практичних аспектів щодо регулювання сталого розвитку сільського господарства зробили такі вчені: В. Борщевський, І. Гриник, В. Дергачов, В. Зянько, П. Лайко, Н. Тарнавська, Л. Щуревич, А. Череп та інші. В методологічному аспекті ми поділяємо позицію В.В.Зянько [1, с. 176] щодо нетотожності понять «інноваційна модель розвитку» і «модель сталого розвитку». При цьому

модель сталого розвитку відповідної системи пропонуємо розглядати як структуру, схему роботи і принципи побудови системи, стратегічні і тактичні цілі її розвитку, оцінку ресурсів, які така система має в своєму розпорядженні, механізми залучення переробки наявних ресурсів, регулювання функціонуванням блоків та елементів системи [2, с. 103].

В.А. Дергачов визначає модель сталого розвитку як модель економічного розвитку, основану на високих технологіях, що сприяють створенню конкурентоспроможної продукції на зовнішньому ринку [3, с. 116]. Незважаючи на односторонність даного положення щодо створення конкурентних переваг лише на зовнішньому ринку, є незаперечним породження моделі регулювання сталого розвитку.

Постановка завдання. З огляду на вище викладене, метою статті є дослідження науково-прикладних засад формування моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації.

Виклад основного матеріалу. Загальна модель регулювання сталого розвитку сільського господарства та його соціо-еколого-економічних складових систем не є ізольованою а включається до національної моделі сталого розвитку економіки. Основними інститутами в інформаційному суспільстві є інтегровані структури, в яких поєднується виробництво нового знання та його комерціоналізація. В цілому, модель регулювання сталого розвитку характеризується складною структурою, головними елементами якої є: генерування наукових знань; рівень освіти та підвищення кваліфікації; комерціалізація наукових досліджень та інновацій; трансфер технологій та інновацій; захист інтелектуальної власності; інструменти регулювання.

Встановлено, що модель регулювання сталого розвитку сільського господарства буде ефективною, якщо будуть дотримуватись такі умови: готовність суспільства та його інституцій здійснювати діяльність на принципах сталого розвитку; належний інвестиційно-інноваційний клімат для забезпечення сталого розвитку сільського господарства на макро-, мезо й мікрорівнях; сформованість системи регулювання та забезпечення реалізації моделі сталого розвитку сільського господарства, яка передбачає розробку концепції сталого розвитку, державну інноваційну політику, стратегії сталого розвитку, механізми регулювання інноваційною діяльністю, орієнтованих на задоволення та єдність соціо-еколого-економічних інтересів.

Діджиталізація соціо-еколого-економічних процесів вимагає становлення нових методологічних підходів до формування моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства. На думку автора, розробка загальної моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства та вибір необхідних стратегій повинні грунтуватись на використанні позитивного міжнародного досвіду та враховувати природні особливості регіонів України та загальний соціально-економічний й екологогічний стан країни, у свою чергу враховуючи потреби споживачів та дотримуючись вимог національної безпеки (рис. 1).

В процесі вибору моделі сталого розвитку сільського господарства виникає потреба у розробці механізмів регулювання відповідно до вимог та критеріїв оцінки сучасних глобальних систем. У свою чергу, зауважимо, що в умовах глобалізації значно посилюється тиск на всіх учасників глобального процесу, тому більш динамічними й гнучкими є саме конкурентні переваги, які повинні володіти системно-комплексними особливостями з активною цільовою спрямованістю до забезпечення стійкого сталого розвитку. Саме реалізація такої вимоги можлива у контексті реалізації моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства та безпосередньо суб'єктів господарювання.

Модель регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації, повинен грунтуватись на інтегрованій системі, яка враховуватиме різні види інновацій: продуктові, управлінські, процесні, організаційно-інформаційні, техніко-технологічні та біологічні. Види інновацій в аграрному секторі зумовлюються особливостями його функціонування та результатами діяльності.

До особливостей сільського господарства відносимо: використання в аграрному виробництві природних ресурсів, що передбачає необхідність забезпечення екологічної безпеки й раціонального використання природного потенціалу; диференційованість інноваційного процесу враховуючи соціально-економічні, організаційно-управлінські, техніко-технологічні тощо системи, які об'єднуються з метою створення інновацій; сільськогосподарська продукція є важливим елементом забезпечення життєдіяльності людини, що суттєво впливає на її здоров'я, а тому, інновації в аграрному секторі повинні забезпечувати пріоритетність щодо підвищення якості аграрної продукції, її безпеки та забезпечення екологічних вимог.

Загальна результативність моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації перш за все визначається рівнем збалансованості всіх її складових як можливостей суб'єктів господарювання. Лише системна збалансованість моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства сприяє врахуванню принципів адаптивності та здатності забезпечувати синергетичний ефект від її реалізації. Природний потенціал є базовим, який впливає на формування інших видів потенціалів з метою забезпечення максимально кориснішого використання відповідних потенційних можливостей породи, сортів рослин тощо.

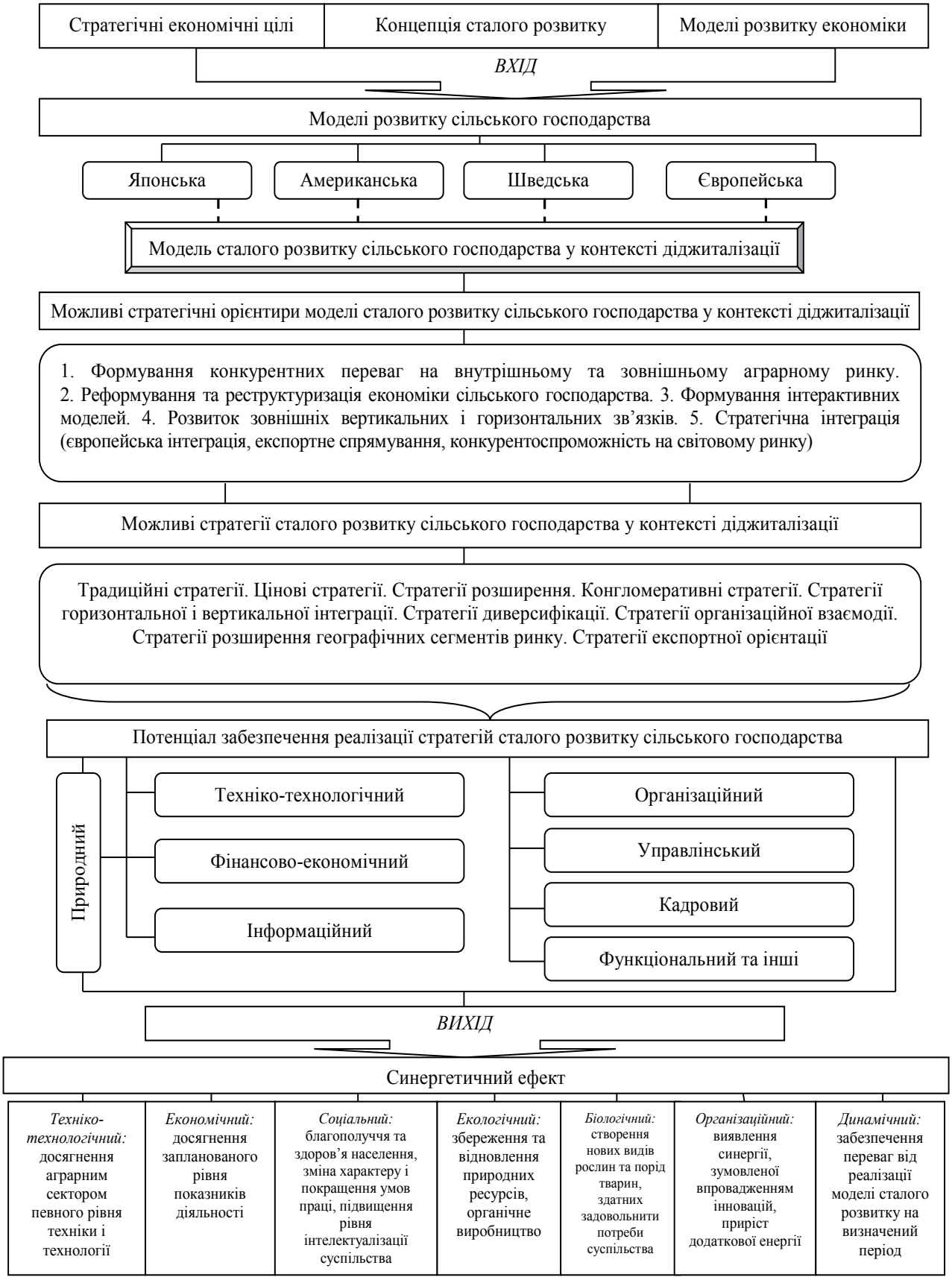


Рис. 1. Схема формування моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації

Так як ринкова економіка змінює визначені критерії оцінки синергетичного ефекту від результатів інноваційної діяльності в аграрному секторі, нами пропонується проводити таку оцінку через організаційно-управлінську взаємодію результатів інноваційної діяльності з результатами просування аграрної продукції до споживачів шляхом використання логістичного ланцюга. Адже такий підхід розширює зміст та можливості моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства, розглядаючи її у взаємодії з елементами кругообігу капіталу, враховуючи цільові орієнтири діяльності суб'єктів аграрного виробництва та дозволяє проводити оцінку синергетичного ефекту на основі критеріїв корисності та конкурентоспроможності інновацій.

На результативність та якість моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації впливає сукупність факторів, а саме: вид стратегії та її обґрунтованості; часовий лаг реалізації стратегій; циклічність в межах життєвого циклу інноваційного процесу; рівень охоплення інноваційними процесами елементів системи регулювання; рівня і тісноти системності й омплексності моделі сталого розвитку; рівня розвитку й тісноти зв'язків інтеграційних процесів в аграрному секторі; прогнозування світових трансформаційних змін; упереджувальні структурно-якісні зміни наявного інноваційного потенціалу в аграрному секторі; якість регулювання соціально-трудовими, фінансово-економічними, інституційними відносинами й відносинами у сфері інноваційної діяльності сільського господарства; рівень інноваційної активності суб'єктів сільського господарства та дієвості механізмів її активізації; рівень розвитку інноваційної інфраструктури на макро,-мезо та мікрорівнях.

На зміст, структуру та результативність діяльності особливо мають вплив інтеграційні процеси в сільському господарстві, які з кожним роком набувають особливої актуальності. Із зростанням кількості інтегрованих агропромислових структур підвищується рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання сільського господарства. А конкурентоздатність агропромислової сировини як правило реалізується через конкурентоспроможність кінцевого продукту, що сприяє збалансуванню попиту і пропозиції на нього.

Інтегровані агропромислової структури при правильній їх організації та ефективній системі державного регулювання спроможні:

1) своєчасно переорієнтувати капітал на нейтралізацію існуючих проблем, загроз, забезпечивши стійкий розвиток усіх складових відповідного інтеграційного процесу в аграрному секторі України;

2) збалансування соціально-економічних інтересів;

3) ефективно здійснювати регулювання формуванням та використанням існуючим потенціалом суб'єктів сільського господарства;

4) своєчасно та якісно забезпечувати функціонування системи конкурентних переваг як базису для підтримки конкурентоспроможності діяльності й сталого розвитку.

Отже, в умовах поглиблення глобалізацій них процесів від суб'єктів сільського господарства вимагається переорієнтація їх основної діяльності у відповідність до принципів безперервного сталого розвитку. У свою чергу основним джерелом становлення їх конкурентних переваг й забезпечення продовольчої безпеки країни є зростання продуктивності як у рослинництві і тваринництві, так й у сферах підвищення якості продукції, збереження природних ресурсів, захисті навколишнього середовища тощо. Щодо реалізації представлених положень сільське господарство у контексті діджиталізації має ряд національних так і притаманних для всіх країн, що розвиваються особливостей.

До факторів, які впливають на інноваційну діяльність в сільському господарстві України належать [4, с. 17]: 1) рівень сформованості ринку інноваційної продукції необхідними інститутами та інституціями; 2) низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, що обмежує можливості для придбання інновацій; 3) недосконалість механізму фінансування трансферу технологій, розробок та їх комерціалізації; 4) неналежний інвестиційний клімат, що призводить до зменшення пропозицій інноваційної продукції; 5) низький рівень державної підтримки сільського господарства до інноваційного оновлення; 6) недосконалість інфраструктури ринку інноваційної аграрної продукції.

Отже, виходячи з вищепредставлених особливостей, впровадження інновацій в сільське господарство повинне перш за все орієнтуватися на використання конкурентних переваг щодо забезпечення реалізації інноваційних проєктів. Для сільського господарства України зробити інвестиції більш привабливими та ефективними можливо шляхом розробки і запуску системи державних механізмів, які повинні ґрунтуватись на пріоритетності результатів наукових досліджень, організаційно-інституційних змін, орієнтованих на підвищення оперативності й результативності науково-дослідних робіт, а також створення умов для забезпечення комерціалізації їх результатів.

Для забезпечення реалізації довгострокових програм розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації доцільним є впровадження саме інституційно-управлінських інновацій, важливе місце серед яких в сучасному суспільстві займають інформаційно-комунікаційні послуги та моделі комерціалізації інновацій. Зважаючи на нові потреби в комерціалізації результатів наукових досліджень,

які орієнтуються на попит у інноваціях, виникає нагальна необхідність у переорієнтації існуючої моделі регулювання із централізованої на децентралізовану. Як результат досліджень світового досвіду було встановлено перспективність пропозицій до ширшого залучення аграрних товаровиробників у децентралізоване державне регулювання. Позитивним, з точки зору вивчення досвіду, є використання нових підходів у підтримці процесу комерціалізації наукових досліджень на основі державного фінансування, але із залученням місцевого рівня регулювання, сільського господарства, науково-освітніх організацій й громадськості.

До методів стимулювання сталого розвитку сільського господарства вітчизняні науковці найчастіше відносять підтримку малого підприємництва [5-6]. У свою чергу, підтримують необхідність створення й державну підтримку різних форм кооперації й інтеграції науково-освітніх, виробничих, фінансових й громадських організацій та структур, починаючи з дослідницьких центрів, агропарків, інноваційних інкубаторів. Однак проблема реалізації таких теоретико-концептуальних надбань зазвичай полягає у недовірі аграрних виробників до державних й місцевих органів влади, їх необізнаності, а й часто у відсутності політичної підтримки сільського господарства.

Пріоритетними завданнями й особливостями реалізації моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства в контексті діджиталізації є: 1) необхідність проведення науково-дослідних робіт, що сприятиме використанню можливостей для прогресуючого розвитку генетичних досліджень, поєднуючи ефективну систему регулювання та технологій, які доповнюють відповідні досягнення генетики; 2) скороченням часу на фінансування наукових досліджень, адаптуючи позитивний досвід розвинутих країн; 3) формуванням організаційно-інституційної структури, орієнтованої на спрощення процесу формування та реалізації інновацій сільського господарства у контексті діджиталізації. Отже, сільське господарство має особливості щодо впровадження моделі регулювання сталого розвитку, адже його системоутворюючими чинниками є біологічні активи й цільова спрямованість у контексті забезпечення продовольчої безпеки держави. Такі особливості визначають методологічний базис дослідження й оцінки результатів сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації.

Особливістю моделі регулювання сталого розвитку є її виражений синергетичний характер, в результаті чого ефективність інновацій постійно зростає. Крім того, мультиплікативний ефект від комерціалізації інновацій є інтегральним, оскільки економічний ефект у виробництві супроводжується позитивними зрушеннями в розвитку освіти, культури і всієї соціально-економічної системи. Саме завдяки таким зрушенням модель регулювання сталого розвитку і науково-технічний прогрес стають головними факторами, які сприяють найбільш раціональному використанню трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, найбільш ефективному застосуванню соціально-економічних та інших механізмів регулювання [6, с.179].

Підтримуючи позицію вчених [1–6], що, ефективність функціонування та розвитку будь-якої соціо-еколого-економічної системи багато в чому залежить саме від вибору дієвої її моделі. У свою чергу, оцінка ефективності як системи, так і її моделі повинна мати об’єктивний, комплексний, а по можливості, і кількісний характер. Тому першочерговим є ідентифікація об’єктивних і однозначних критеріїв для оцінки ефективності, які б давали можливість проводити порівняння моделей, різних за своїми принципами, завданнями, ресурсами та механізмами регулювання.

Особливим видом ефекту від реалізації моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації нами виділено одержані в результаті її реалізації конкурентні переваги та підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Природа конкуренції під впливом сукупності факторів останнім часом суттєво змінюється [7, с. 86–104]. Згідно із положеннями М. Портера, конкуренція має чотири стадії розвитку: стадія факторів виробництва, стадія інвестицій, стадія нововведень, стадія багатства [8], кожна з яких характеризується особливими цілями і механізмами державного регулювання інноваційними процесами.

Проведені науковцями дослідження сучасних теорій та емпіричних досліджень у сфері конкурентних відносин дозволило ідентифікувати ознаки зміни самої природи конкуренції, серед яких саме зростання попиту на інновації та активізація їх повторного використання, що призводить до підвищення рівня конкурентної поведінки учасників ринку [9–11].

Враховуючи, що на сучасному етапі конкуренція за відповідні ресурси поступилася конкуренції за споживача, зазначимо, що інновація є основою конкуренції і умовою конкурентоспроможності сільського господарства. Встановивши взаємозв’язки між конкурентоздатністю, конкурентоспроможністю, конкурентостійкістю сільського господарства та його сталого розвитку, вважаємо обґрунтованим оцінювати через зазначені категорії ефективність використання потенціалу сталого розвитку сільського господарства.

Зауважимо що потенціал сталого розвитку сільського господарства є змінним і залежить від сукупності факторів, зокрема: динаміки соціально-економічного розвитку сільського господарства та окремих суб’єктів господарювання; темпів змін в глобальному просторі; рівня цивілізованості висо-

корозвинутих країн; темпів розвитку людського капіталу; залежності України в цілому та сільського господарства, зокрема від вимог діджиталізації; рівня насиченості та розвитку вітчизняного агропродовольчого ринку; обраних внутрішніх і зовнішніх стратегій; пріоритетів в експортному спрямуванні сільського господарства тощо. Також, оцінку результативності використання потенціалу сталого розвитку сільського господарства через рівень його конкурентоспроможності та конкурентостійкості доцільно проводити з позиції системної цілісності з орієнтацією на кінцеву продукцію, реалізацію стратегії або завдань.

Висновки з проведеного дослідження. Значний вплив на суспільний розвиток має модель регулювання сталого розвитку сільського господарства, яка є більш складною структурою, адже відбувається залучення до функціональних й виробничих процесів природних ресурсів. Встановлено, що така складність передбачає дотримання сукупності вимог для результативної реалізації моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації, а саме: 1) готовність суспільства до сталого розвитку в епоху цифровізації; 2) належний інноваційно-інвестиційний клімат на всіх рівнях регулювання; 3) сформована система державного регулювання; 4) узгодженість концепцій розвитку економіки, суспільства, інститутів, соціально-трудових, владних, земельних та інших відносин. Враховуючи цільові орієнтири сталого розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації з метою покращення якості та умов життя, було встановлено, що результативність моделі регулювання сталого розвитку сільського господарства визначається через сукупність взаємопов'язаних ефектів (техніко-технологічного, інформаційного, соціально-економічного, екологічного, організаційного, біологічного, динамічного), яка має визначену чітку структуру залежно від завдань та цілей сільського господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. 397 с.

2. Щуревич Л.М. Інноваційні перспективи в розвитку сільського господарства у контексті діджиталізації. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 10. С. 101–105.

3. Дергачев В.А. Новые формы международной экономической регионализации. Економічні інновації. 2014. Вип. 57. С. 111–126.

4. Гриник І.В. Проблеми і перспективи наукового забезпечення трансферу інновацій в АПК. Методичні підходи створення інновацій та трансферу об'єктів інтелектуальної власності в агровиробництво / під ред. В.П. Ситника, В.В. Кириченка. Х., 2008. С. 16–20.

5. Лайко П.А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу. Економіка АПК. 2007. № 12. С. 85–91.

6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 2018. ol. 217, pp. 177–184. doi:10.2991/icseal-18.2018.26

7. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Старт»), 2005. 258 с.

8. Портер М. Международная конкуренція / М. Портер. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.

9. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях. Економіка України. 2008. № 2. С. 4–16.

10. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь / під ред. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

11. Череп А.В. Регулювання інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин у контексті діджиталізації: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.

REFERENCES:

1. Zianko V.V. (2008). Innovatsiine pidpryiemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 397 p. (in Ukrainian)

2. Shchurevych L.M. (2018). Innovatsiini perspektyvy v rozvytku ahrarnoho sektoru v Ukraini [Innovative perspectives in the development of the agrarian sector in Ukraine] Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience], 10, p. 101–105. (in Ukrainian)

3. Derhachev V.A. (2014). Novye formy mezhdunarodnoj jekonomicheskoj regionalizacii. [New forms of international economic regionalization] Ekonomichni innovatsii [Economic innovation], 57, p. 111–126 (in Ukrainian)

4. Hrynyk I.V. (2008). Problemy i perspektyvy naukovoho zabezpechennia transferu innovatsii v APK. [Problems and prospects of scientific support for the transfer of innovations in the agroindustrial complex] Metodychni pidkhody stvorennia innovatsii ta transferu obiektiv intelektualnoi vlasnosti u ahrovyrobnytstvo, p. 16–20. (in Ukrainian)

5. Laiko P.A. (2007). Udoskonalennia innovatsiinoi diialnosti v APK – vymohy chasu. [Improvement of innovative activity in agroindustrial complex] Ekonomika APK [Economy of agroindustrial complex], 12, p. 85–91. (in Ukrainian)

6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. (2018). Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 217, p. 177–184. (in Switzerland)

7. Prakhalad K.K. (2005). Maibutnie konkurentsii. Tvorennia unikalnoi tsinnosti spilno z kliientamy [Future of competition. Creating a unique value with customers]. K.: Vyd-vo Oleksiia Kapusty (pidrozdil «Ahentsiia «Start»), 258 p. (in Ukrainian)

8. Porter M. (1993). Mezhdunarodnaja konkurencija. [International Competition]. M.: Mezhdunar. otnoshenyia, 896 p. (in Russian)

9. Tarnavska N. (2008). Novitni proiavy konkurentsii v suspilstvi, yake bazuietsia na znanniakh [The latest manifestations of competition in a knowledge-based society] Ekonomika Ukrainy [Ukraine economy], 2, p. 4–16. (in Ukrainian)

10. Potentsial rozvytku i perspektyvy vidrodzhennia silskykh terytorii v umovakh suchasnykh reform: naukovo-analitychna dopovid [Development potential and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report] pid red. V. Borshchevskoho. Lviv, 2017. 43 p. (in Ukrainian)

11. Cherep A.V. (2014). Upravlinnia innovatsiinymy protsesamy na pidpryiemstvi: suchasni pidkhody ta perspektyvy [Management of innovative processes at the enterprise: modern approaches and perspectives]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats [Formation of market relations in Ukraine: a collection of scientific works], 4, p. 43–46. (in Ukrainian)

Pinchuk A.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Chernihiv National University of Technology

METHODOLOGICAL CONSTRUCT OF THE MODEL OF REGULATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

The purpose of the article. In modern conditions, the agrarian sector is considered as the basis of economic growth, social stability in society and equal integration into the European economic community. Innovative development of the agrarian sector in Ukraine is under the influence of a number of chronic problems, including instability of solvent demand, increased competition, limited access to financing sources, and increasing financial and commercial risks. Only if there are effective instruments of the state policy of organizational and economic support for solving these problems and overcoming the consequences of their impact can ensure the economic growth of the agricultural sector in Ukraine.

Methodology. In the course of the research general scientific and special methods of research were used, in particular: theoretical generalization, comparison and morphological analysis – in the process of formation of the conceptual-categorical apparatus of the research; system analysis – identification of opportunities and justification of the state policy on innovative development of the agrarian sector taking into account the theoretical and methodological aspects of its organizational and economic provision in Ukraine.

Results. Organizational and economic determinants of the state policy of providing innovative development of the agrarian sector in Ukraine are proposed. The integrated mechanism of implementation of the state policy of organizational and economic provision of innovation development of the agrarian sector, which functions through a set of special mechanisms that cover and regulate all processes taking place in the agrarian sector and the relevant determinants, is substantiated. In its turn, the state policy of organizational and economic provision of innovative development of the agrarian sector is an element of a more complex order formed on the basis of modern achievements of scientific and technological progress, cultural and spiritual traditions, etc.

Practical implications. The priority directions of improvement of the state policy of innovative development of the agrarian sector, which are formed by society, the state, subjects of market interactions, and will promote the modernization and guaranteeing its organizational and economic provision, are proposed. The integrated mechanism of implementation of the state policy of organizational and economic provision of innovation development of the agrarian sector, which functions through a set of special mechanisms that cover and regulate all processes taking place in the agrarian sector and the relevant determinants, is substantiated.

Value/originality. The conceptual basis of the state policy of innovative development of the agrarian sector is formed based on the institutional and structural approach and provides organizational and economic support and defines the principles, methods, levers, directions of the state policy that need to be used in the process of development of the mechanism of management of innovative development of the agrarian sector. This will harmonize the interests of the state, the population, the agrarian sector and effectively achieve the goals of the state agricultural policy in the direction of improving the indicators of innovative development of the agrarian sector.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ТА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

HISTORICAL ASPECTS OF THE WAYS OF DEVELOPMENT AND GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY

УДК 330.8

Головченко О.Ю.
головний спеціаліст
відділу іноземних судів
Департаменту міжнародних спорів
Міністерства юстиції України

У статті представлений детальний аналіз наукових підходів представників різних течій та шкіл до розуміння змісту процесів економічного розвитку та зростання, підкреслено, що шляхи розвитку змінювались під впливом системних та несистемних факторів, враховуючи умови відкритості економіки, а також необхідності дотримання соціальних, екологічних обмежень та вектор глобалізації. Розглянуті неокласичні підходи до аналізу можливостей зростання національної економіки у відкритій економіці підтверджують практичну неможливість розвитку в країнах з низькими і середніми доходами. Але слід підкреслити, що системні світові економічні проблеми формують додаткові стимули для розвитку країн з перехідною економікою, які сьогодні вважаються «локомотивами зростання» світової економіки. Виокремлення класичних та сучасних наукових підходів, які присвячені дослідженню сегментів зростання та економічного розвитку, дає можливість побудувати концепцію сталого зростання національної економіки в умовах трансформаційних змін.

Ключові слова: *національна економіка, економічний розвиток та зростання, історичні аспекти розвитку національної економіки, класичні та сучасні наукові підходи, які присвячені дослідженню сегментів зростання та економічного розвитку.*

В статье представлен подробный анализ научных подходов представителей различных течений и школ к пониманию содержания процессов экономического развития и роста, подчеркнуто, что пути развития изменялись под влиянием системных и несистемных факторов, учитывая условия открытости экономики, а также необходимости соблюдения социальных, экологических ограничений и вектор глобализации . Рассмотрены неоклассические подходы к анализу возможностей роста национальной экономики в открытой экономике подтверждают практическую невозможность развития в странах с низкими и средними доходами. Но следует подчеркнуть, что системные мировые экономические проблемы формируют дополнительные стимулы для развития стран с переходной экономикой, которые сегодня считаются «локомотивами роста» мировой экономики. Выделение классических и современных научных подходов, которые посвящены исследованию сегментов роста и экономического развития, дает возможность построить концепцию устойчивого роста национальной экономики в условиях трансформационных изменений.

Ключевые слова: национальная экономика, экономическое развитие и рост, исторические аспекты развития национальной экономики, классические и современные научные подходы, которые посвящены исследованию сегментов роста и экономического развития. *The article presents a detailed analysis of scientific approaches of representatives of different currents and schools to understanding the content of economic development and growth, emphasizes that development paths have changed under the influence of systemic and non-systemic factors, taking into account the openness of the economy. . The considered neoclassical approaches to the analysis of opportunities for growth of the national economy in the open economy confirm the practical impossibility of development in low- and middle-income countries. But it should be emphasized that the systemic global economic problems form additional incentives for the development of countries with economies in transition, which today are considered the "engines of growth" of the world economy. The separation of classical and modern scientific approaches, which are devoted to the study of segments of growth and economic development, makes it possible to build a concept of sustainable growth of the national economy in the context of transformational change.*

Key words: *national economy, economic development and growth, historical aspects of national economy development, classical and modern scientific approaches, which are devoted to the study of segments of growth and economic development.*

Постановка проблеми. Стійке зростання національної економіки – це релевантний динамічний процес, який супроводжується взаємопов'язаною зміною макроекономічних показників, зростанням соціальних індикаторів, а також характеризується інноваційними методами виробництва та сучасними технологіями, ефективністю використання ресурсного потенціалу та інтеграцією на міжнародні ринки.

Зниження окремих індикаторів економічного розвитку характеризується негативними тенденціями певних циклів, що знижує потенціальні можливості перманентного зростання національної економіки. Недотримання державними інституціями соціально-економічного, екологічного та інноваційного напрямку в межах розроблених стратегічних цілей та пріоритетів затримує процеси зростання національної економіки заради її розвитку.

Крім того, розроблення в сучасних умовах оптимальної стратегії державного регулювання рівня якості зростання на основі досвіду розвинутих країн та базових аспектів економічної теорії дає можливість використовувати існуючі параметри розвитку зовнішнього та внутрішнього характеру. Враховуючи різні наукові підходи до структури якості економічного розвитку та зростання,

необхідно виділити тенденції щодо формування змістовних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження історичних аспектів розвитку та зростання національної економіки присвячені праці П. Самуельсона, Р. Лукаса, П. Ромера, Дж. Робінсона, Р. Солоу, Е. Денісона, М. Туган-Барановського, У. Ростоу, Н. Кондратьєва та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є детальний аналіз наукових підходів представників різних течій та шкіл до розуміння змісту процесів економічного розвитку та зростання, враховуючи умови відкритості економіки, а також необхідності дотримання соціальних, екологічних обмежень та вектор глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виокремлення класичних та сучасних наукових підходів, які присвячені дослідженню сегментів зростання та економічного розвитку, дає можливість побудувати концепцію сталого зростання національної економіки в умовах трансформаційних змін. Окремі науковці зосереджуються на аналізі та оцінці певних факторів росту, інші виокремлюють механізми розвитку в умовах відкритої економіки з урахуванням циклічності процесів розвитку, деякі, в свою чергу, – розглядають синтезованість та послідовність певних етапів зростання.

Історичні аспекти шляхів розвитку та зростання національної економіки представлений на рис. 1.

Розглянемо деякі підходи до сегментного наповнення економічного розвитку та зростання національної економіки, які формуються на базі результатів діяльності певних наукових шкіл та висловлювань відомих фахівців з економічної теорії.

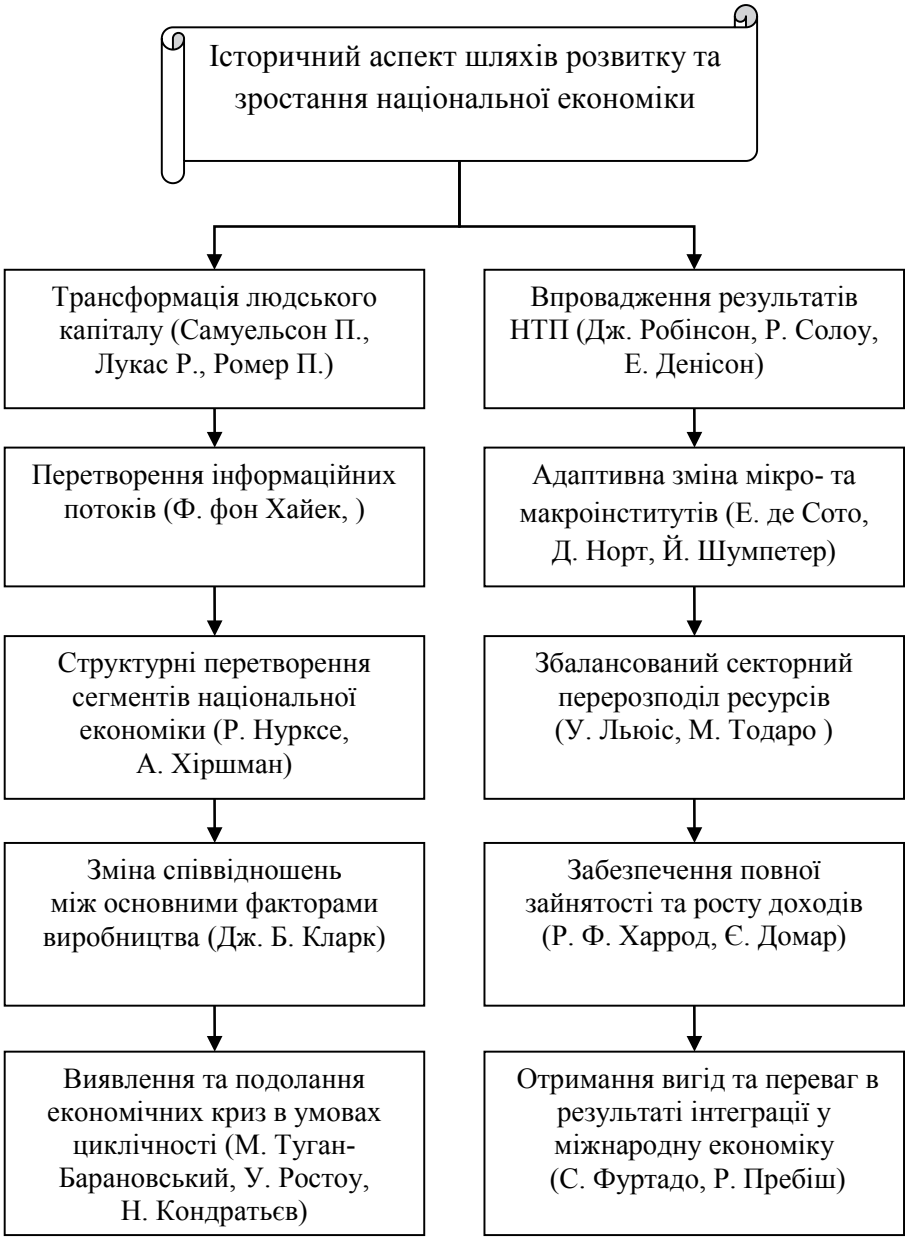


Рис. 1. Історичні аспекти шляхів розвитку та зростання національної економіки

По-перше, результат трансформації людського капіталу з формуванням ефективних умов застосування є певним фактором стійкого зростанням національної економіки, враховуючи те, що саме рушійною силою економічного зростання є потенціальні можливості людини. Крім того, рівень та ступінь покращення добробуту населення, у тому числі щодо сфери освіти, охорони здоров'я, належних умов життя та становлення особистості, представляє собою обов'язкову умову розвитку національної економіки.

Процес інвестування в людський капітал, зниження рівня бідності на думку окремих авторів і є розвиток та зростання національної економіки. Даної концепції дотримуються Г. Беккер, П. Самуельсон, Р. Лукас, П. Ромер та інші.

Зазначений підхід дозволяє проаналізувати розвиток певної країни детально та комплексно, визначивши в якості стратегічної мети проблему розвитку людського потенціалу.

Підкреслимо, що П. Самуельсон, враховуючи динамічність за збалансованість окремих соціально-економічних процесів, зосередився на проблематиці економічного зростання та розвитку. На його думку системні аспекти зростання національної економіки віддзеркалюються у простих речах: тривалості та рівня життя, здоров'ї суспільства, стану науки та освіти, рівні технологій, умовах праці та масштабах виробництва.

Процес формування концепції щодо виробничо-технічних нововведень, які базуються на розробках та їх впровадженні в людський капітал лежить в основі економіко-математичних моделей, авторами яких є науковці П. Ромер та Р. Лукас. Згідно даним моделям зростаюча віддача від впроваджених інновацій позитивно впливає на функціонування суспільства в цілому.

Необхідно підкреслити, що на думку дослідників питання людського фактору серед значимих індикаторів зростання національної економіки виділяють саме освіту та можливі шляхи її отримання. Важливо, що на окремі чинники економічного розвитку, у тому числі, інвестиційні показники, рівень заощаджень населення, інфляцію, зміна державних витрат, а також фіскальна і монетарна політика та політична нестабільність, не виступають в якості сегментних складових окремих моделей.

По-друге, зростання національної економіки забезпечується через використання результатів та досягнень науково-технічного прогресу, що підкреслюється необхідністю вирішення сучасних проблем соціально-економічного характеру. Процес посилення інноваційного спрямування національної економіки розглядається в роботах Е. Денісона, Дж. Робінсона, Р. Солоу та інших. На думку Р. Солоу саме технічний прогрес виступає базисом економічного зростання, враховуючи фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Сприяння та підтримка динамічного рівня ефективності інвестицій в основний капітал забезпечується проведенням розрахунків матеріалізованого науково-технічного прогресу, що сформувало гіпотезу щодо виробничого та невиробничого накопичення в процесі економічного зростання в умовах трансформаційних змін.

Зазначимо, що в межах наступних досліджень був введений показник, розроблений Е. Денісоном, який віддзеркалював певні якісні зміни в економіці, що є результатами неінвестиційних витрат за окремими напрямками. Рівень даного показника залежить від якості робочої сили та ступеню освіти і кваліфікації робітників, а також інших факторів, які саме забезпечують зростання національного продукту, але при цьому основним недоліком розрахунків є наявність впливу окремих чинників, у тому числі суб'єктивного характеру, на зростання виробництва.

На думку Джоани Робінсон, англійського економіста, існування певних факторів зростання дає можливість визначити групові ознаки та сформувати сегментні частини у відповідні послідовності, які містять характеристики фінансових, інвестиційних та технічних умов, а також конкурентних та політичних.

Зазначимо, що однією з базових умов економічного зростання сучасності є систематизація, селектування та комплексність інформаційного забезпечення, процес трансформації якої має класичне економічне коріння та знаходить відображення у роботах австрійського економіста, прихильника економічного лібералізму Фрідріха Августа Хайєка та його послідовників.

На думку австрійського економіста, у відповідних процесах економічного розвитку можливо виділити системні варіанти застосування певної інформації. Крім того, в основі інноваційного процесу знаходяться певні ознаки економічного розвитку та зростання, у тому числі обмеженість, змінність та невизначеність інформації, а також її недосконалість та релевантність.

Дослідження історичних напрямків економічного зростання підкреслюють, що вибір інноваційного шляху розвитку є запорукою ефективності та збалансованості національної економіки в умовах глобалізаційних змін. В свою чергу, прихильники даної думки підтверджують той факт, що перебудова економічного режиму на застосування механізмів впровадження інновацій, дає можливість перманентного розвитку навіть країнам з слабкою економічною системою, які тільки стали на шлях соціального, фінансового та економічного зростання.

З іншого боку, векторіальна спрямованість на ефективність національної економіки базується на системній трансформації державних інституцій, що підвищує можливості розвитку соціально-економічних процесів у всіх сферах функціонування та діяльності, а також встановлює належний рівень контролю за певними впровадженнями. Такої

думки дотримуються більшість прихильників інституціоналізму, виокремлюючи інституційні умови розвитку національної економіки поряд з іншими внутрішніми та зовнішніми факторами зростання.

Набуває актуальності процес перебудови макроекономічних інститутів з позиції неоінстітуціоналістів, у тому числі з точки розу прибічника лібералізації економічного життя, перуанського економіста Ернардо де Сото та американського економіста Дугласа Сесіл Норта, який є автором пояснень економічних та інституційних змін на основі економічної теорії та кількісних методів та категорій.

На думку Дугласа Норта, у якості базових чинників соціально-економічного розвитку виступають технологічні та інституційні зміни, які в свою чергу, залежать від історичних етапів розвитку відповідної сфери.

Взаємозв'язок між формальними та неформальними обмеженнями в суспільстві та національній економіці поетапно та композиційно впливає на інституційні зміни, які є активаторами економічного зростання. Крім того, система інститутів, які формують можливості як для зростання, так і для зниження соціально-економічної активності, характеризується принципами інтеграційності, автентичності, пропорційності та селективності.

Економіст Ернардо де Сото виділяв серед дієвих інструментів економічного зростання та розвитку нормативно-правову систему та функціонування державних правових інституцій, діяльність яких повинна бути спрямована на підвищення ефективності національної економки та гарантування належної громадської діяльності для уникнення функціонування тіньового сектору, що, в свою чергу, потребує концептуального підходу до підвищення реальної дієвості правого механізму. Саме створення єдиної системи моніторингу та ліквідації нелегальних секторів національної економіки підштовхує до перманентного та адаптивного розвитку. Деякі економісти вважають, що, крім макроінститутів, трансформація повинна бути проведена й на мікрорівнях, що забезпечить можливість впровадження окремих реформ на місцях та серед суб'єктів господарювання.

Виділення конкуренції в якості фактору економічного розвитку представлено в роботах австрійського та американського економіста Й. Шумпетера, який вважав, що важливою умовою економічного розвитку є процес новаторства та можливість реалізації нових економічних ідей, враховуючи відповідне факторне середовище. На його думку, формування системних комбінацій, які характеризуються новизною, адаптивністю та оптимальністю економічних рішень, змінюють встановлені та закріплені традиції, які дають можливість впроваджувати в національну економіку динамічні механізми, які містять інноваційні методи виробництва та використання ресурсів, оновлені галузеві та міжгалузеві структури, а також інструменти та шляхи завоювання нових ринків.

Вирішення глобальних питань щодо теорії економічного зростання знаходить своє відображення у композиційних моделях австрійського економіста. Саме конкуренція виглядає як змістовний динамічний процес, що підкреслює риси успішних суб'єктів, які в свою чергу відрізняються рівнем прибутку, можливістю та здатністю впровадження інноваційних ідей.

Послідовниками даних наукових напрямків вважаються американські вчені-економісти Річард Р. Нельсон та Сідней Дж. Уінтер. В своїх роботах, у тому числі в праці «Теорія економічних змін», вони підтримують ідею взаємозв'язку пріоритетів еволюційної теорії з відповідним динамічним процесом, що уможливлює формування ознак поведінки суб'єктів на ринку за певних умов функціонування.

Зазначимо, що варіанти масштабного застосування імітаційних моделей на базі програмного забезпечення, що дає можливість отримувати найбільш ефективні результати, представляє собою змістовний етап еволюційного підходу щодо моніторингу економічних змін. Підкреслимо, що трудомісткість, витрати капітального характеру, вартість факторів виробництва, а також правила прийняття рішень, селективність при виборі компаній визначаються американськими економістами в якості факторів економічного зростання.

Вітчизняні науковці розглядають питання розвитку та зростання національної економіки з точки зору еволюції інституційних структур, як на макро-, так й на мезо– та мікрорівнях, з використанням системно-інтеграційної теорії побудови та функціонування підприємств.

Важливим напрямком та результатом економічного розвитку та перманентної інтенсифікації економічного зростання є послідовний процес структурних перетворень, що враховує варіативність поєднання певних факторів виробництва та галузей національної економіки для оптимальної інтенсифікації економічного зростання.

Формування кількох теорій зводилось до думки, що зниження доходів серед населення є передмовою мінімізації інвестицій в розвиток галузей економіки, тобто для переходу на новий етап розвитку національної економіки необхідним є збільшення фінансового потоку та «підживлення» знесилених споживанням галузей. Серед засновників моделі «хибного кола злиденності» слід вважати американського економіста Р. Нурксе, який досліджував проблеми та фактори суттєвого зниження рівня збережень та, як наслідок, падіння можливості інвестування.

Продовженням даної моделі стає теорія «великого поштовху», автор П. Розенштейн-Родан, який у своїй роботі «Проблеми індустріалізації Східної і Північно-Східної Європи» підняв питання можливості виходу з кризового стану за рахунок значних змін у певних сферах економіки. Послідовниками

П. Розенштейн-Родана вважаються Р. Нурксе, Х. Лейбенстайн та А. Хіршман.

Серед базових факторів економічного зростання виділялись автономні інвестиції з відповідною державною підтримкою. При цьому початок процесу самопідтримуваного зростання є наслідком інвестування крупного капіталу у вигляді примусових вкладів, особливо щодо країн, які тільки стали на шлях незалежності та поступового розвитку. Крім того, на думку авторів, неефективність інституціональної системи компенсується імпортом капіталу у достатній кількості для початку незворотного руху в соціально-економічних процесах за умови контролю за демографічними процесами.

Сформований динамічний рух та поштовх збільшує обсяги суб'єктів господарювання, які забезпечать послідовне зростання доходів, а також збільшить темпи зростання середнього доходу на душу населення в країні, враховуючи фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

Теорія збалансованого перерозподілу ресурсів та пошук гармонічного функціонування традиційних та сучасних механізмів в економіці представлена в роботах англійського економіста У.А. Льюіса, китайського економіста Дж. Фєєм, американського економіста М. П. Тодаро та інших.

Особливої уваги потребують наукові досягнення професора економіки Прінстонського університету Ульяма Артура Льюіса, який за новаторські дослідження економічного розвитку країн, що розвиваються, став лауреатом премії з економіки пам'яті Альфреда Нобеля.

Науковцем підтверджено, що трансформація та модернізація економіки супроводжується пропорційним процесом перерозподілу ресурсів з одного сегмента національної економіки в інший. Поряд з цим обов'язковим є розв'язання певних питань, а саме: мобілізація заощаджень і трансформація їх в інвестиції, а також вилучення робочої сили з однієї сфери в іншу.

Зазначимо, що розвиток в межах даної концепції У. А. Льюіса розуміється, перш за все, як співвідношення між натуральною та ринковою економікою, а також подоланням дуалізму між її традиційною і індустріальною формами. При цьому модернізація як засіб перерозподілу матеріальних і трудових ресурсів є пріоритетним чинником економічного зростання, враховуючи процес зростання більш продуктивного та скорочення менш продуктивного секторів.

На думку М. Тодаро, онтологія розвитку характеризується якісними та кількісними параметрами, а також охоплює соціальну та фінансову складові. Саме тому розвиток представляє собою мультиаспектний процес, який включає реорганізацію та переорієнтацію загальної соціально-економічної системи з урахуванням певних умов та факторів. Крім зростання доходів і результатів виробництва обов'язковим параметром є кардинальні структурні зміни інституційного характеру, оновлення традицій та трансформація суспільної свідомості в державі.

У відсталих країнах базові аспекти розвитку пов'язані зі зменшенням соціально-економічного розриву між містом і селом та, як наслідок, гармонійним розвитком народного господарства, а також перманентною ліквідацією негативних наслідків прискореної урбанізації деяких регіонів.

До шляхів економічного розвитку можна віднести процес регулювання співвідношень між основними факторами виробництва, що підкреслює сегментність та пріоритетність окремих галузей національної економіки. Вагомий внесок в дослідження даних питань зробили такі економісти, як Дж.Б. Кларк, Р.Ф. Харрод, Є. Домар та ін.

На думку американського економіста та засновника американської школи маржиналізму Дж.Б. Кларка, існують певні відмінності індикаторів динаміки від класичного розуміння факторів зростання в частині зміни виробничих відносин та продуктивності праці з урахуванням рівня потреб суспільства та суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, потребує введення додаткового фактору зростання у вигляді можливостей та професійних здібностей підприємців, які допоможуть вийти на новий рівень функціонування.

В свою чергу Є. Домар, американський економіст, представник кейнсіанства разом з Роєм Харродом є автором моделі Харрода – Домара, яка спирається на виробничу функцію Леонтьєва, що враховує існування надлишкової пропозиції та рівень капіталу.

Підкреслимо той факт, що дана модель демонструє процес забезпечення повної зайнятості в країні за рахунок сукупного попиту, який повинен збільшуватися прямо пропорційно економічному зростанню. Отже, у моделі Харрода – Домара, яка є динамічною моделлю рівноваги, формується індикатор темпу економічного зростання у вигляді функції темпів зростання чисельності населення і капіталу з урахуванням певних факторів впливу.

Внесок Р.Ф. Харрода в удосконалення розробленої моделі полягає у впровадженні певного сегменту – функції інвестицій, яка пов'язана із залежністю рівня автентичності капіталовкладень від пропорційних змін доходу, враховуючи коливання споживчих витрат.

Дослідження даної теорії підтверджують, що зазначена модель будує залежність гарантій заощаджень і темпів зростання національного доходу за умови перманентного індикатора накопичення капіталу, що забезпечує поступове зростання національної економіки та процес узгодженості інтересів відповідних зацікавлених груп суб'єктів.

Наступний шлях розвитку національної економіки пов'язаний з трансформацією співвідношень між потребою в засобах виробництва і в збільшенні фонду споживання, а також приростом основних фондів, адаптивністю фонду накопи-

чення. Даний науковий підхід розкрито в роботах Г.А. Фельдмана, Я. Л. Кронрода, А.І. Анчишкіна, Ю.В. Яременко та інших.

Дослідження структури суспільного продукту, виокремлення відповідних сегментів та встановлення системних взаємозв'язків між ними представлено в теорії відтворення.

Розроблена модель Г.А. Фельдмана, радянського економіста та математика, на основі методів математичного моделювання сформувала залежність зростання національного доходу від приросту виробничих фондів та ефективності їх використання, яка носить як кількісний, так й якісний характер.

На думку Ю.В. Яременко, економічне зростання підштовхується трансформацією національної економіки з векторіальною спрямованістю на споживчий сегмент на основі динамічного процесу ліквідації «технологічного дисбалансу». Серед значних внесків Ю.В. Яременко виділяють, перш за все, побудову багаторівневої економіки, а отже, чим вище рівень сегменту в економічній ієрархії, тим якісніше отримані ресурси. При цьому ресурсна незбалансованість в національній економіці потребує налагодження процесу заміщення або компенсації, враховуючи специфіку галузі та її потреби.

Крім того, використання у плановій економіці деяких аспектів теорії відтворення уможливлювало ефективне виявлення факторів економічного зростання та їх використання для формування етапів державної політики.

Аналіз наукових праць щодо економічного розвитку підтверджує, що досягнення нового рівня можливо в результаті певних змін, які можуть носити й негативний характер. Саме така позиція розкривається в теоріях циклічності та подолання економічних криз, джерелами яких виступають технологічні зміни у виробництві.

Ідеї циклічних змін соціально-економічного характеру були розглянуті М.І. Туган-Барановським, набули подальшого розвитку в роботах родоначальника еволюціонізму Н.Д. Кондратьєва, як один із базових факторів економічного зростання. Зазначена теорія циклів Н.Д. Кондратьєва пояснює зміни соціально-економічних процесів та явищ в статиці та динаміці, враховуючи безперервність взаємовідносин та зв'язків сегментів загальної системи.

Важливо підкреслити, що складною структурованою сукупністю є економічна система, яка розглядається в динаміці її розвитку, включаючи основні сегменти, у тому числі: суспільну свідомість, особистість, технологічність виробництва та соціально-політичну структуру.

Американський економіст У.У. Ростоу визначив окремі стадії економічного зростання та притаманні їм відносини, які характеризуються рівнем розвитку техніки і технології, структурою споживання, часткою виробничого накопичення в національному доході та ін.

Аналіз неокласичної теорії порівняльних переваг певної країни в міжнародній торгівлі, авторами якої є Е. Хекшер, Б. Олін, виділяє наступний шлях економічного розвитку та зростання національної економіки на основі застосування переваг країни на міжнародному ринку в умовах глобалізації.

Необхідність подолання зовнішньої залежності від розвинених країн, в результаті якої обмін здійснюється не на користь відсталих країн, та моніторинг рівня міжнародної мобільності капіталу лежить в основі підходу в роботах А. Еммануеля, С. Фуртадо, Р. Пребіша, розробника теорії залежного розвитку та інших науковців.

Зниження та суттєве подолання зовнішньої залежності розглянуто в моделях розвитку економіки (Х. Ченері, М. Бруно, А. Стаут, П. Екстейн і ін.) з двома дефіцитами, а саме:

– зменшенням зовнішніх джерел фінансування;

– розвиток внутрішнього ринку та перехід на вітчизняні товари;

– створенням передумов для подолання зовнішньої фінансової залежності країни.

Висновки з проведеного дослідження. Представлений детальний аналіз наукових підходів представників різних течій та шкіл до розуміння змісту процесів економічного розвитку та зростання підкреслив, що шляхи розвитку змінювались під впливом системних та несистемних факторів, враховуючи умови відкритості економіки, а також необхідності дотримання соціальних, екологічних обмежень та вектор глобалізації.

Розглянуті неокласичні підходи до аналізу можливостей зростання національної економіки у відкритій економіці підтверджують практичну неможливість розвитку в країнах з низькими і середніми доходами. Але слід підкреслити, що системні світові економічні проблеми формують додаткові стимули для розвитку країн з перехідною економікою, які сьогодні вважаються «локомотивами зростання» світової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оголь Д. О. Економічне зростання: сутність, якість і стійкість / Д. О. Оголь // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 2. – С. 67–72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_2_11

2. Шніцер М. Порівняння економічних систем / Пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 519 с.

REFERENCES:

1. Ohol D. O. (2015) Ekonomichne zrostannia: sutnist, yakist i stiikist [Economic growth: essence, quality and sustainability] / D. O. Ohol // Aktualni problemy ekonomiky. № 2. – Pp. 67–72. (in Ukrainian)

2. Shnitser M. (1997) Porivniannia ekonomichnykh system [Comparison of economic systems] / Per. z anhl. – K.: Osnovy, p. 519. (in Ukrainian)

Holovchenko O.Y.
Chief Specialist of the Foreign Courts of the Department of International
Disputes of the Ministry of Justice of Ukraine

HISTORICAL ASPECTS OF THE WAYS OF DEVELOPMENT AND GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY

Sustainable growth of the national economy is a relevant dynamic process, which is accompanied by interrelated changes in macroeconomic indicators, growth of social indicators, as well as characterized by innovative production methods and modern technologies, efficient use of resource potential and integration into international markets. The decline in some indicators of economic development is characterized by negative trends in certain cycles, which reduces the potential for permanent growth of the national economy. Failure of state institutions to comply with the socio-economic, environmental and innovation direction within the developed strategic goals and priorities delays the growth of the national economy for its development.

The main goal of this paper is to analyze scientific approaches of representatives of different currents and schools to understanding the content of economic development and growths, taking into account the conditions of open economy, as well as the need for social, environmental constraints and the vector of globalization.

This study combines a new theoretical and methodological approach to understanding the key focus of the historical aspects of the ways of development and growth of the national economy.

A detailed analysis of scientific approaches of representatives of different currents and schools to understanding the content of economic development and growth emphasized that development paths changed under the influence of systemic and non-systemic factors, taking into account the openness of the economy and the need for social, environmental and globalization.

The considered neoclassical approaches to the analysis of opportunities for growth of the national economy in the open economy confirm the practical impossibility of development in low– and middle-income countries. But it should be emphasized that the systemic global economic problems form additional incentives for the development of countries with economies in transition, which today are considered the "engines of growth" of the world economy.

The development in modern conditions of the optimal strategy of state regulation of the level of growth quality based on the experience of developed countries and basic aspects of economic theory makes it possible to use existing parameters of external and internal development. Given the different scientific approaches to the structure of the quality of economic development and growth, it is necessary to identify trends in the formation of meaningful processes.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Песцова-Світалка О.С.
ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ……3

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Нікітіна А.В., Азарова А.О.
РОЗВИТОК БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ ЯК НЕОБХІДНЕ ПІДҐРУНТЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН……9

Колобердянко І.І., Нема Д.В.
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ……15

Полоус О.В., Поляченко І.В., Кухельний А.А.
ВПЛИВ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ТА ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДЕРЖАВ……22

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мармуль Л.О., Романюк І.А.
ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ……29

Мельник К.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ……34

Славкова О.П.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ……44

Стройко Т.В., Тарасюк О.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ……50

Тодосійчук В.Л.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА……56

Ющенко Н.Л.
ПЕРСПЕКТИВНІ ДЛЯ УКРАЇНИ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ……65

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бобир А.О., Дученко М.М.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ МАЛОГО БІЗНЕСУ, ЗАСНОВАНОГО НА СОЦІАЛЬНИХ ПЛАТФОРМАХ……75

Вареник В.М., Золотаренко Ю.В.
ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ……83

Великий Ю.В., Нетудихата К.Л., Русанова К.Д.
ПІДБІР ТА ВІДБІР ПЕРСОНАЛУ ЯК КЛЮЧОВІ ЕТАПИ В КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ……90

Вовк О.М., Казакова Т.М.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА……96

Гребенікова О.В., Кондратьєва О.В.
КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ……103

Гричкоєдова М.В., Єсаянц Ю.К., Демченко М.О.
СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ АЕРОПОРТУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ……110

Громко Л.С.
ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ МОТИВАЦІЮ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ……117

Данько В.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ.....**123**

Єршова Н.Ю., Сиром'ятникова О.В., Ткаченко М.О.
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....**130**

Ізюмцева Н.В., Рудь О.О.
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ
НА ВИРОБНИЦТВІ.....**136**

Іщенко Н.А., Котенко Т.М.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....**141**

Кабаченко Д.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....**147**

Канцір І.А., Василів Ю.Р.
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК ПРІОРИТЕТ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ **156**

Ковальчук В.Г., Білоконь М.І.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....**161**

Ковальчук Н.О., Телешецька М.І.
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА СТАЛОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....**166**

Ковінько О.М.
ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА.....**173**

Ковтун В.А.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ
ПІВДНЯ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВИРОБНИЦТВА ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....**178**

Кудряшова О.О.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....**185**

Лазоренко Т.В., Зробок О.О., Потапова В.П.
РОЛЬ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ.....**189**

Макаренко С.М., Стоянова І.Р., Коптяєва В.В.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....**194**

Мельник Ю.М., Божкова В.В., Канівець І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ
НА ПРИКЛАДІ ЦЕНТРУ РОБОТОТЕХНІКИ «BOTEON».....**201**

Орлов В.М., Ободовський Ю.В., Копусь М.М.
ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОШТОВИХ ПОСЛУГ.....**208**

Приймак В.М., Павленко Н.М.
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ НАВЧАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.....**214**

Сазонець І.Л., Кошевий М.М.
СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА КОРПОРАЦІЙ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ.....**222**

Сачинська Л.В.
ШЛЯХИ СТАНОВЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....**228**

Сидорченко Т.Ф., Ільїн О.С.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНЦІЇ,
ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ.....**234**

Скляренко Г.В.
СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ
МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....**241**

Сомова Л.І., Проха Л.М., Письменна О.О.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ УМОВ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БОКСИТІВ.....**246**

Судакова О.І., Брискіна А.О., Долга А.В.
УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
В АСПЕКТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....**253**

Шуляр Р.В.
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....**260**

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Біль М.М., Лещух І.В., Попадинець Н.М.
НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕНДОГЕННОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД **267**

Весперіс С.З., Самусь Г.І., Зубко К.Ю.
ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ **275**

Наумко Ю.С.
АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ **281**

Пономаренко І.В., Раллє Н.В.
АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ **288**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Ковтуненко Ю.В., Волощук Л.О., Котець І.О.
ЕКОНОМІЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ» **294**

Мороз О.С.
ПРИКЛАДНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА **298**

Хитра О.В.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОБОЧИМИ КОМАНДАМИ НА ЗАСАДАХ РЕГУЛЮВАННЯ ЕМОЦІЙНОГО РЕЗОНАНСУ **304**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Вядрова І.М., Бобровська К.О.
ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ **313**

Бойчук Н.Я., Підгорна Ю.В.
ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА МАСШТАБИ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ **319**

Коваленко В.В.
ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ **326**

Кривцун І.М.
ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ **333**

Литвинчук І.В., Герасимчук О.М.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ **338**

Попова Л.В., Солійчук А.О.
ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ **345**

Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О.
МОНІТОРИНГ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ ЩОДО ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ **351**

Алескерова Ю.В., Терещук І.О.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ **357**

Форкун І.В., Голик Т.М.
ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА **362**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Калінеску Т.В., Павленко І.В.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ **369**

Левченко О.П.
КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ОПТОВО-РОЗДРІБНОМУ ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ **378**

Панасюк О.В.
АВС-КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЯК ФОРМА ФУНКЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА **385**

Панченко О.О., Чухліб А.В.
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ **391**

Побережна Н.М., Стригуль Л.С., Мелень О.В.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....**395**

Чабанюк О.М., Полянська О.А., Цанько М.М.
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....**403**

Чугрій Г.А., Чугрій Н.А.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ
НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВАХ.....**409**

Щербина О.В.
КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ ЗБЕРІГАННЯ ЗЕРНА
НА БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....**417**

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Костенко Д.Ю., Цеслів О.В.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....**424**

Пінчук А.О.
МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КОНСТРУКТ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА У КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ **430**

Головченко О.Ю.
ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ТА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....**437**

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Pestsova-Svitalka O.S.
STATE AS A SUBJECT OF REGULATION OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET..... **8**

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Nikitina A.V., Azarova A.O.
CREATION AND DEVELOPMENT OF BRANDS AS A NECESSARY CONDITION TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN THE CONDITIONS INTENSIFICATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS..... **14**

Koloberdianko I.I., Nema D.V.
EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF UKRAINE..... **21**

Polous O.V., Polyachenko I.V., Kukhelnyi A.A.
THE INFLUENCE OF GEOPOLITICAL AND GEOECONOMICAL FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SYSTEMS OF STATES..... **28**

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Marmul L.A., Romaniuk I.A.
GLOBAL AND NATIONAL FACTORS FOR AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT..... **33**

Melnyk K.V.
THE CURRENT STATE AND THE FEATURES OF FINANCING OF UKRAINIAN ROAD SECTOR **43**

Slavkova O.P.
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE OILSEEDS MARKET IN UKRAINE..... **49**

Stroiko T.V., Taras'uk O.O.
THE MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF THE INFORMATION TECHNOLOGY MARKET IN UKRAINE..... **55**

Todosiychuk V.L.
CONCEPTUAL PRINCIPLES OF MANAGING FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE ENTERPRISE..... **64**

Yushchenko N.L.
PERSPECTIVE FOR UKRAINE SCENARIOS OF DEVELOPMENT OF LAND REFORM..... **74**

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bobyr A.O., Duchenko M.M.
FORMATION OF STRATEGIC APPROACHES TO REALIZE A SMALL BUSINESS BASED ON SOCIAL PLATFORMS..... **82**

Varenyk V.N., Zolotarenko Yu.V.
FORECASTING THE ENTERPRISE ACCOUNTS RECEIVABLE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS..... **89**

Velikiy Y.V., Netudyhata K.L., Rusanova K.D.
SEARCH AND SELECTION OF PERSONNEL AS A KEY STAGES IN PERSONNEL MANAGEMENT..... **95**

Vovk O.M., Kazakova T.M.
EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE CAPACITY BUILDING OF THE ENTERPRISE..... **102**

Grebenikova O.V., Kondratiev O.V.
COMPLEX DIAGNOSTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES..... **109**

Hrychkoedova M.V., Yesaiants Yu.K., Demchenko M.O.
CREATING A CORPORATE STRATEGY FOR AN AIRPORT TO GAIN COMPETITIVE ADVANTAGES..... **116**

Hromko L.S.
FACTORS, THAT DETERMINE A PERSONNEL MOTIVATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION..... **122**

Danko V.V.
CURRENT CONDITION OF HEALTH CARE INSTITUTIONS AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH CARE SYSTEM IN UKRAINE..... **129**

Iershova N.Yu., Syromiatnykova O.V., Tkachenko M.O.
FEATURES OF ANALYSIS OF INCOME OF ENTERPRISES
OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS..... **135**

Iziumtseva N.V., Rud O.O.
ANALYSIS OF PROBLEMS OF PROFESSIONAL EDUCATION
FOR PERSONNEL ON MANUFACTURING..... **140**

Ischenko N.A., Kotenko T.M.
FEATURES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE..... **146**

Kabachenko D.V.
THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT
INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE..... **155**

Kantsir I.A., Vasyliv Yu.R.
THE INNOVATIVE ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES
AS A PRIORITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT..... **160**

Kovalchuk V.H., Bilokon M.I.
FORMATION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE..... **165**

Kovalchuk N.O., Teleshetska M.I.
DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AS A BASIS FOR SUSTAINABLE
ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CHERNIVETSK REGION..... **172**

Kovinko O.M.
FORMATION OF THE CONCEPT OF INTERNATIONAL MARKETING OF ENTERPRISE..... **177**

Kovtun V.A.
PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT
OF SMALL AND THE MIDDLE BUSINESS OF THE SOUTH OF UKRAINE
AT PRODUCTION FRUIT AND VEGETABLE PRODUCTS..... **184**

Kudryashova O.O.
ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITY ANALYSIS **188**

Lazorenko T.V., Zrobok O.O., Potapova V.P.
ROLE OF SELF-MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION MANAGEMENT PROCESS..... **193**

Makarenko S.M., Stoianova I.R., Koptiaieva V.V.
EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE KHERSON REGION..... **200**

Melnyk Yu.M., Bozhkova V.V., Kanivets I.V.
FEATURES OF INNOVATIVE PRODUCTS PROMOTION
BY THE EXAMPLE OF THE «BOTEON» ROTOTECH ENGINEERING CENTER..... **207**

Orlov V.M., Obodovs'kyi Yu.V., Kopus' M.M.
THE EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF POSTAL SERVICES..... **213**

Pryimak V.M., Pavlenko N.M.
ORGANIZATIONAL LEARNING IN THE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM..... **221**

Sazonets' I.L., Koshevyi M.M.
STIMULATING INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY
OF LARGE ENTERPRISES AND CORPORATIONS: TAX ASPECTS..... **227**

Sachyns'ka L.V.
THE WAYS OF DEVELOPING LOGISTICS APPROACHES
IN MANAGEMENT ENTERPRISE..... **233**

Sydorchenko T.F., Il'jin O.S.
METHODOLOGICAL BASIS FOR DEFINITION
OF COMPETITION, EVOLUTION OF VIEWS..... **240**

Skliarenko H.V.
STRATEGY AND TACTICS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF THE METALLURGICAL ENTERPRISE..... **245**

Somova L.I., Prokha L.M., Pys'menna O.O.
METHODICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF BOUNDARY CONDITIONS
OF EFFICIENCY OF DOMESTIC BAUXITES USE..... **251**

Sudakova O.I., Bryskina A.O., Dolga A.B.
THE MANAGEMENT OF MOTIVATION OF THE STAFF OF THE ENTERPRISE
IN THE ASPECT OF INCREASING ITS ECONOMIC SECURITY..... **259**

Shulyar R.V.
DEVELOPMENT DIRECTIONS OF ECONOMIC AND MANAGEMENT
INSTRUMENTS FOR BUSINESS PROCESSES SUPPORTING..... **266**

SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Bil M.M., Leshchukh I.V., Popadynets N.M.
SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF THE RESEARCH
OF TERRITORIAL COMMUNITIES' ENDOGENOUS POTENTIAL..... **274**

Vesperis S.Z., Samus H.I., Zubko K.Y.
DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE RURAL TERRITORIES **280**

Naumko Yu.S.
ANALYSIS OF PREFERENCES FOR COMPETITIVE DEVELOPMENT
OF AGRICULTURAL TERRITORIES..... **287**

Ponomarenko I.V., Rallie N.V.
LABOR POTENTIAL ANALYSIS OF UKRAINE..... **293**

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Kovtunenko Yu.V., Voloshchuk L.O., Kotets I.O.
ECONOMIC DEFINITION OF CONCEPT «MEDICAL SERVICES»..... **297**

Moroz O.S.
APPLIED FEATURES OF DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP
IN THE CONDITIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE..... **303**

Khytra O.V.
FEATURES OF MANAGEMENT BY WORKING TEAMS ON THE BASIS
OF REGULATION OF EMOTIONAL RESONANCE..... **312**

SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Vyadrova I.M., Bobrovska K.O.
EVALUATION OF ACTIVITIES OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL
IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS..... **318**

Boichuk N.Y., Pidhorna Y.V.
EFFECT OF TAX BURDEN ON THE SCALE OF THE SHADOW ECONOMY SECTOR..... **325**

Kovalenko V.V.
ACTIVITIES OF BANKS ON THE MARKET OF SECURITIES..... **332**

Kryvtsun I.M.
THE DEVELOPMENT TRENDS RESEARCH OF INSURANCE MARKET..... **337**

Lytvynchuk I.V., Herasymchuk O.M.
FINANCIAL PROVISION OF HEALTHCARE INSTITUTIONS IN THE ZHYTOMYR REGION..... **344**

Popova L.V., Soliychuk A.O.
CONSTRUCTION OF THE EFFICIENT SYSTEM
OF RISK-MANAGEMENT OF SUBJECTS BUSINESS..... **350**

Sysoienko I.A., Karlyuka D.O.
MONITORING OF LEGAL NORMATIVE ACTS OF TAX RISKS..... **356**

Aleskerova Yu.V., Tereshchuk I.O.
FEATURES OF FORMATION OF THE RISK CONTROL SYSTEM AT ENTERPRISES..... **361**

Forkun I.V., Holyk T.N.
THE PLANNING AND MANAGEMENT OF THE FINANCES
OF THE EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE CONDITIONS
OF TRANSFORMATIONAL CHANGES IN ECONOMICS AND SOCIETY..... **368**

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Calinescu T.V., Pavlenko I.V.
IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT
OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNT PAYBLE AT ENTERPRISES..... **377**

Levchenko O.P.
CONCEPT OF ACCOUNTING ORGANIZATION
IN THE WHOLESALE-RETAIL TRADE ENTERPRISE **384**

Panasyuk O.V.
ABC-CALCULATION AS A FORM OF FUNCTIONAL ANALYSIS OF COMPANY COSTS..... **390**

Panchenko A.A., Chukhlib A.V.
INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT
CASH FLOWS OF ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR..... **394**

Poberezhna N.M., Strygul' L.S., Melen' O.V.
THE ACCOUNTING-ANALYTICAL PROVISION
OF RESULT ACTIVITIES MANAGEMENT IN HOTEL BUSINESS ENTERPRISES.....**401**

Chabanyiuk O.M., Polyans'ka O.A., Tsan'ko M.M.
MANAGEMENT ACCOUNT IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....**408**

Chugrij H.A., Chugrij N.A.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMERCIALIZATION
OF INTANGIBLE ASSETS IN SCIENTIFIC-RESEARCH INSTITUTIONS.....**416**

Shcherbyna O.V.
CALCULATION OF THE GRAIN STORAGE SERVICES COST OF FLOUR-MILLING FACTORIES.....**423**

SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Kostenko D.Yu., Tsesliv O.V.
ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF INNOVATIVE ACTIVITY
IN AGRICULTURAL HOUSEHOLDS.....**429**

Pinchuk A.O.
METHODOLOGICAL CONSTRUCT OF THE MODEL OF REGULATION OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION.....**430**

Holovchenko O.Y.
HISTORICAL ASPECTS OF THE WAYS OF DEVELOPMENT
AND GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY.....**437**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 26

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